practic

JEFF KELLER

ATITUDINEA ESTE TOTUL



JEFF KELLER este orator şi scriitor de mare succes în aria dezvoltării personale. Este fondator şi preşedinte al *Attitude is Everything, Inc.*
Prezentările lui motivaţionale, articolele, buletinele informative şi programele video au inspirat mii de oameni din întreaga lume să-şi dezvolte personalitatea.

JEFF KELLER

ATITUDINEA ESTE TOTUL

Ediția a II-a

Traducere din limba engleză de
ANGELICA RALUCA CĂLIMAN

Curtea veche

BUCUREȘTI, 2008

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
KELLER, JEFF
Atitudinea este totul / Jeff Keller; trad.: Angelica Raluca Căliman. - Ed. a 2-a. - Bucureşti: Curtea Veche Publishing, 2008
ISBN 978-973-669-502-5

I. Căliman, Angelica Raluca (trad.)

159.923.2

Coperta: GRIFFON AND SWANS PRODUCTIONS
www.griffon.ro

JEFF KELLER
ATTITUDE IS EVERYTHING:
Change Your Attitude... And You Change Your Life!

ISBN 978-973-669-502-5

Nimic nu îl poate opri pe omul cu o atitudine mentală corectă să își îndeplinească scopul.
Nimic din lumea aceasta nu îl poate ajuta pe omul care are o atitudine greșită.

THOMAS JEFFERSON

Dedicație

Această carte îi este dedicată soției mele, Dolores, pentru că a crezut în mine și m-a încurajat să îmi urmez visele.

Mulțumiri

Lui Dumnezeu, pentru îndrumarea ta iubitoare și pentru multele binecuvântări pe care mi le-ai dat.

Mamei mele și tatălui meu, Freda și Leo Keller, pentru dragostea și sprijinul vostru și pentru codul etic pe care mi l-ați insuflat, care mi-a fost de atâta folos în viață.

Fratelui meu, Marc Keller, pentru că m-ai sprijinit cu entuziasm în munca mea.

Lui Steve Price, Katherinei Glover și întregii echipe de la INTI Publishing pentru profesionalismul vostru, pentru talentul și sprijinul neprețuit în pregătirea acestei cărți. Nu mi-am imaginat niciodată că un asemenea volum de muncă poate fi atât de distractiv!

Prietenului meu, Jim Donovan, pentru că m-ai prezentat celor de la INTI Publishing și pentru încurajările și sfaturile tale.

Kathleenei Regan, pentru că a creat un logo atât de atrăgător pentru *Atitudinea este totul*[*].

Membrilor National Speakers Association (Asociația Națională a Oratorilor), care mi-au oferit cu atâta generozitate cunoștințele și experiența lor și m-au ajutat să îmi dezvolt abilitățile de orator și de scriitor.

Tuturor clienților companiei mele, Atitude is Everything, Inc., pentru colaborarea voastră și pentru încurajările extraordinare oferite de-a lungul anilor. Sunteți toți ca o familie pentru mine.

---

[*] Este vorba despre ediția originală în limba engleză. Acest logo nu a fost preluat în actuala traducere. (*N. red.*)

INTRODUCERE

NOAPTEA CARE MI-A SCHIMBAT VIAȚA

Cea mai mare descoperire a generației mele este aceea că ființele umane își pot schimba viața modificându-și atitudinile mentale.

WILLIAM JAMES

Am absolvit facultatea de drept în 1980 și mă gândeam că voi fi avocat pentru tot restul vieții mele. În definitiv, era ceea îmi doream să fac încă din adolescență.

La început, lucrurile s-au desfășurat conform planului. După ce am învățat intens o vară întreagă, am reușit la examenul de admitere în Barou și am devenit avocat stagiar în New York. Viața mea personală era de asemenea în ascensiune. La începutul anului 1981, m-am căsătorit cu Dolores, o colegă de facultate. Viața mea urma să fie plină de succes și de fericire.

Sau cel puțin așa credeam eu.

Dar după câțiva ani în care am practicat avocatura, mi-am dat seama că nu eram deloc fericit.

Desigur că erau unele aspecte ale vieții de avocat care îmi plăceau. Mă bucuram că reușeam să ajut oamenii să își rezolve litigiile, în special atunci când puteam să scurtez agonia cauzată de procedurile legale îndelungate.

Totuși, îmi displăceau nenumărate aspecte ale profesiei mele — și acest lucru părea să îmi diminueze vita-

litatea. Teancuri întregi de acte plictisitoare și moțiuni de înregistrat. Întârzieri constante și amânări. Nu era un fapt neobișnuit ca un proces să fie amânat și de zece ori.

Îmi era groază să merg la serviciu

Am continuat să muncesc din greu, dar eram din ce în ce mai nemulțumit de munca mea de avocat. Eram frustrat și extrem de abătut. Sincer vorbind, nu îmi plăcea viața mea și nu vedeam nicio modalitate ca lucrurile să se îmbunătățească.

Ai avut vreodată un loc de muncă la care aproape tot timpul să-ți fie groază să mergi — în care să simți zilnic „greutatea întregii lumi" pe umerii tăi?

Ei bine, eu așa mă simțeam. Eram literalmente copleșit... și sufeream, fizic și psihic. Păream mult mai vârstă decât eram. Începusem să am migrene tot timpul, iar durerile de stomac erau constante. Întrucât mă temeam să nu am probleme grave de sănătate, am mers la câțiva doctori, care mi-au recomandat nenumărate analize. Fiecare analiză a avut același rezultat — din punct de vedere fizic, eram perfect sănătos. Unul dintre doctori mi-a spus să iau Maalox pentru a-mi calma durerile de stomac.

Moralmente, eram la pământ. Nimic din viața mea nu avea sens. Acest zbucium cotidian a influențat în același timp și felul în care arătam. Deși nu împlinisem încă 30 de ani, arătam de parcă aș fi avut 40!

La începutul anului 1985, la puțină vreme după ce împlinisem 30 de ani, eram complet epuizat. Într-o seară, în timp ce stăteam singur în sufrageria mea, mi-am dat seama că ceva trebuia să se schimbe. Neștiind ce anume trebuia să fac, mi-am spus pur și simplu cu voce tare:

„Trebuie ca viața mea să reprezinte mai mult decât atât... trebuie să existe mai mult decât suferință și nefericire."

Ajutorul vine de unde nu te aștepți

Mai târziu în aceeași seară, mă uitam la televizor în sufragerie. Era în jur de ora 1 noaptea și soția mea, Dolores, se culcase deja. Eu însă eram atât de deprimat, că nu puteam să dorm. Am „butonat" pe mai multe canale, încercând să-mi găsesc o preocupare. Dintre toate programele, am ales o prezentare a unui produs.

În mod obișnuit, aș fi schimbat canalul într-o fracțiune de secundă, dar, dintr-un oarecare motiv, am ascultat.

Produsul comercializat se numea „Banca Mintală" și era prezentat de actrița Florence Henderson din faimosul serial *Brady Bunch*. „Banca Mintală" era un curs pentru acasă, care explica faptul că tot ceea ce obținem în viață se bazează pe convingerile noastre subconștiente.

La momentul respectiv, eram atât de disperat, încât m-am hotărât să încerc și această soluție. Mi-am scos cartea de credit și am comandat programul.

Acea noapte petrecută în sufragerie a reprezentat momentul de cotitură al vieții mele.

O zi sau două mai târziu, când i-am comunicat spășit lui Dolores ce făcusem, ea a fost extrem de surprinsă.

„Ai făcut tu asta?" m-a întrebat uimită. Nu era vorba că se opunea acestei achiziții, dar i s-a părut o decizie cu totul surprinzătoare, pentru că nu eram eu genul de persoană care să cumpere ceva din impuls... și, mai mult decât atât, în urma unei reclame de la televizor!

Câteva zile mai târziu am primit acasă „Banca Mintală". Eram fascinat și entuziasmat de acest program și am început să învăț cum gândurile influențează calitatea vieții pe care o trăim. Înainte

> *Nu ești ceea ce gândești că ești. Dar EȘTI ceea ce gândești!*
>
> DR. NORMAN VINCENT PEALE

de acest moment, nu auzisem astfel de idei niciodată. Din păcate, acesta nu este un subiect care să-ți fie predat la școală!

Programul „Banca Mintală" m-a îndemnat să caut alte resurse motivaționale. Am început să citesc cărți scrise de Napoleon Hill, Og Mandino, Norman Vincent Peale și Robert Schuller. De asemenea, am început să citesc Biblia cu regularitate. În plus, ascultam cu aviditate casetele audio inspiratoare ale lui Zig Ziglar, Earl Nightingale și mulți alții. Mă simțeam ca o persoană care rătăcise prin deșert zile întregi cu gâtul uscat... și brusc găsise o sursă de apă!

Nu pot afirma că viața mea s-a schimbat cu totul peste noapte, pentru că nu așa s-a întâmplat. Totuși, din momentul în care am început să-mi schimb atitudinea negativă într-una pozitivă, am obținut rezultate importante.

Mă simțeam mai bine. Aveam mai multă energie. Și am început să ating țeluri pe care nu le-aș fi atins înainte... și totul se datora schimbării mele de atitudine! Pot spune acum cu mândrie că atunci când sunt întrebat câți ani am... și răspund 44, mi se spune invariabil: „Dar arătați mult mai tânăr!"

Totul depinde de atitudine.

De la meseria de avocat la aceea de orator motivațional

Să nu-ți subestimezi niciodată puterea de a te schimba.
H. JACKSON BROWN, JR.

Am continuat programul de studiu individual în timpul liber, în vreme ce lucram cu normă întreagă ca avocat. Gândirea pozitivă mă ajuta enorm la serviciu, dar pasiunea pe care o simțeam pentru „hobby"-ul meu depășea

cu mult implicarea emoțională pe care o investeam în propria muncă și visam la ziua în care îmi voi putea părăsi postul.

În 1989, după patru ani în care am studiat intens atitudinea și conceptele motivaționale, am acceptat să susțin o serie de seminarii educaționale pentru adulți, în timpul serilor, la un liceu local. Eram plătit cu 30 de dolari pentru fiecare curs de două ore. Cu siguranță, această sumă nu reprezenta genul de remunerație care să îmi permită să îmi abandonez serviciul!

Pe când stăteam în fața clasei înaintea primului seminar, mă simțeam îngrozit. Inima îmi bătea cu putere și transpiram. Am reușit cu greu să îmi adun curajul și să-mi susțin cursul. Cursanților le-a plăcut foarte mult prezentarea, iar eu m-am însuflețit prezentând materialul care îmi revoluționase viața... și care avea puterea să facă același lucru și pentru alții!

Eram pe drumul cel bun.

Cu timpul, taxele pe care le percepeam pentru seminarii au crescut ușor și în 1990 m-am hotărât să îmi abandonez cariera de avocat pentru o perioadă de câțiva ani. Nu a fost o hotărâre ușoară. Studiasem patru ani la colegiu și trei ani la facultatea de drept pentru a-mi obține licența în drept. Mai mult, îmi petrecusem zece ani din viață practicând avocatura. După ce ai investit atât de mult într-o profesie, nu este deloc ușor să renunți la ea.

În plus, un alt aspect pe care nu îl puteam neglija era cel financiar. Ca avocat, în câțiva ani urma să câștig 100 000 de dolari și cel puțin tot atât pentru tot restul perioadei în care aș fi profesat.

Luarea unei hotărâri

Deși începusem să câștig mai mult din noul meu „hobby", mi-am dat seama că lansarea propriei mele afaceri va implica cheltuieli considerabile. Din fericire, eu și Dolores economisisem niște bani de-a lungul anilor. Pentru a-mi suplimenta veniturile, am început să vând o linie de produse cu logo-ul meu unic: „Atitudinea este totul". Și totuși banii aveau să constituie o problemă majoră... cel puțin la începutul afacerii, iar eu nu puteam să evit această piedică.

Atitudinea pozitivă este pașaportul nostru pentru un mâine mai bun.
ANONIM

Cu toate acestea, era momentul să continui ceea ce începusem. Simțeam că totul mă împinge să renunț la profesia de avocat și să mă ocup de noua mea carieră. Mă simțeam revigorat și plin de viață de fiecare dată când trebuia să vorbesc în fața unui auditoriu sau să scriu un eseu motivațional. Eram convins că aceasta era menirea mea.

Așa că am realizat o tranziție treptată — la început am lucrat patru zile pe săptămână ca avocat, apoi trei zile pe săptămână... apoi doar două zile pe săptămână... până când, în 1992, am început să lucrez doar ca scriitor și orator motivațional.

Credeți-mă, mama mea nu a fost deloc încântată atunci când i-am spus că renunțasem să practic dreptul pentru a vorbi despre atitudine. În definitiv, această meserie nu oferă același prestigiu ca a spune: „Fiul meu e avocat!"

Dar atunci când iei o hotărâre importantă în viață te confrunți cu toate aceste aspecte. Trebuie să faci față faptului că unii oameni îți vor dezaproba hotărârea. Am învățat, de asemenea, că uneori este necesar să re-

nunți la unele lucruri și să faci câțiva pași înapoi pentru a putea înainta într-o direcție nouă. O parte din prețul pe care a trebuit să îl plătesc l-a reprezentat renunțarea la banii, prestigiul și siguranța carierei mele de avocat.

După un timp, văzând că fac progrese remarcabile și că îmi place cu adevărat ceea ce fac, mama mea și-a schimbat părerea și a început să mă sprijine în noua mea carieră.

De ce îți spun toate aceste amănunte despre tranziția din cariera mea? Intenția mea nu este să te impresionez cu ceea ce am făcut. Crede-mă, evoluția carierei mele a fost însoțită de gafe și greșeli care nu au fost deloc puține.

Îți împărtășesc povestea mea pentru că vreau să afli cât de mult mi s-a schimbat viața — și numai în bine — din momentul în care mi-am schimbat atitudinea.

Noul curs al vieții mele este o dovadă vie a faptului că, într-adevăr, atitudinea este totul!

Ce beneficii vă va aduce această carte

Înainte de a intra direct în miezul problemei, vreau să îți mai dezvălui câteva gânduri: această carte te poate ajuta, indiferent de felul în care gândești acum — pozitiv sau negativ.

Gândește,
acționează
și vorbește
cu entuziasm
și vei atrage
rezultate pozitive.
MICHAEL LEBOEUF

Dacă ești o persoană negativistă, nu dispera. Poți folosi aceste concepte pentru a-ți dezvolta și menține atitudinea pozitivă... și pentru a ajunge la rezultate incredibile.

Dacă ești deja o persoană cu o gândire pozitivă, poți folosi aceste principii pentru a atinge culmi și mai înalte ale succesului și împlinirii personale.

Mi-am petrecut mai mult de 14 ani studiind cauzele pentru care unii oameni reușesc, în timp ce alții obțin doar rezultate dezamăgitoare. Am citit câteva sute de cărți și mii de articole despre atitudine și succes. Am ascultat cel puțin 2 000 de ore de programe audio. În plus, am intervievat foarte multe persoane cu rezultate remarcabile pentru a descoperi care sunt „secretele succeselor" lor.

Însă cel mai important lucru pe care l-am făcut a fost acela că am aplicat eu însumi absolut fiecare strategie de succes descrisă în această carte. Așadar, experiența proprie mi-a demonstrat că aceste idei au într-adevăr efect — și că au puterea de a-ți transforma cu adevărat viața!

Te rog să nu mă înțelegi greșit. Nu pretind că sunt un expert în acest domeniu. Nici pe departe. Continui să învăț și să îmi îmbunătățesc cunoștințele în fiecare zi.

Știu din proprie experiență ce înseamnă să ai o atitudine negativă, pentru că am avut o astfel de atitudine în primii 30 de ani de viață. Știu și ce senzații încerci atunci când te îndoiești de tine și de abilitățile tale, pentru că și eu am făcut același lucru timp de 30 de ani. Toate schimbările benefice pe care le-am trăit au fost rezultatul aplicării principiilor despre care vei citi în această carte.

Gândește... Vorbește... Acționează

Această carte este împărțită în trei părți și fiecare parte cuprinde o serie de lecții. Dacă vei avea nevoie să-ți consolidezi cunoștințele într-o anumită arie, vei putea să te întorci la lecția respectivă și să o recitești.

În Partea I, *„Rădăcinile succesului se află în minte"*, ne vom concentra asupra puterii atitudinii și asupra convingerii că îți poți modela destinul. Vei învăța că succesul depinde în primul rând de felul în care GÂNDEȘTI.

În Partea II, *„Fii atent la ce spui"*, ne vom concentra pe modul în care VORBEȘTI... cum anume se reflectă atitudinea în propriile cuvinte... și cum poți folosi limbajul pozitiv pentru a-ți atinge scopurile.

În Partea III, *„Divinitatea îi ajută pe cei care acționează"*, ne vom ocupa de ultimele aspecte ale călătoriei noastre. Chiar dacă gândești pozitiv... și vorbești pozitiv... nu îți vei îndeplini visele până când nu vei ACȚIONA. Nu poți să nu faci nimic concret și să aștepți ca succesul să vină de la sine. În această secțiune, vei învăța care sunt pașii pe care trebuie să îi urmezi pentru ca visele tale să devină realitate.

Atunci când GÂNDEȘTI, VORBEȘTI și ACȚIONEZI într-un fel care te ajută să ai succes, îți folosești energia în cel mai bun mod... și ești pe drumul cel bun către obținerea unor rezultate extraordinare.

Ești pe cale să începi o călătorie care îți va aduce mai mult succes și mai multă fericire decât ai visat vreodată, așa că e timpul să începem...

PARTEA I

Rădăcinile succesului se află în minte

Succesul este o stare mentală.
Dacă îți dorești să ai succes, trebuie să începi să te gândești la tine însuți ca la o persoană de succes.

DR. JOYCE BROTHERS

LECȚIA NR. 1

ATITUDINEA ESTE FEREASTRA TA CĂTRE LUME

Este mai bine să te menții curat și strălucitor;
tu ești fereastra prin care trebuie să vezi lumea.

GEORGE BERNARD SHAW

Era ora unu după-amiaza și Sarei îi era foame. Lucrase cu spor câteva ore la birou și se hotărâse să ia o gustare la o cafenea din apropiere.

Câteva minute mai târziu, a intrat în cafenea Sam. Și el era în pauza de masă. Sam s-a așezat la o masă aflată la câțiva metri de Sara.

În acea după-amiază pe Sara și pe Sam i-a servit aceeași chelneriță. Fiecare client a așteptat cam la fel de mult până când chelnerița a luat comanda. Fiecare dintre ei și-a primit masa în jurul aceleiași ore. Fiecăruia i-a fost servită mâncare bine gătită, hrănitoare. Și fiecare a așteptat aproximativ la fel de mult până când chelnerița le-a înmânat nota de plată.

Dar aici asemănările se sfârșesc.

Sara intrase în cafenea zâmbind, pășind vesel și cu o perspectivă pozitivă asupra lumii.

Atitudinea reprezintă o putere secretă, care funcționează 24 de ore pe zi, spre binele sau răul cuiva.

ANONIM

Acest lucru era evident pentru toată lumea. Limbajul trupului și atitudinea ei îi reflectau optimismul. Sara a luat o masă delicioasă, a schimbat câteva cuvinte plăcute cu chelnerița și s-a întors la serviciu cu bateriile încărcate.

Pe de altă parte, Sam intrase încruntat în cafenea. Arăta de parcă ar fi mâncat murături toată dimineața. Părea copleșit și încordat. Limbajul trupului său spunea: „Nu te apropia!" S-a supărat că nu i-a fost luată comanda imediat. S-a declarat nemulțumit de timpul prea lung, necesar pentru a-i fi servită masa. S-a plâns de calitatea mâncării și a fost furios că nu și-a primit nota imediat.

De ce au avut Sara și Sam experiențe atât de diferite în cafenea? Adu-ți aminte că fiecare a fost tratat exact în același fel. Concluzia este următoarea: Sara vede lumea prin prisma unei atitudini pozitive. Sam vede lumea prin prisma unei atitudini negative.

O definiție a atitudinii

Gândește-te că atitudinea ta este un filtru mintal prin care percepi lumea. Filtrul prin care unii oameni văd lumea este optimist (aceste persoane văd jumătatea plină a paharului), pe când filtrul altora este negativ (aceste persoane văd jumătatea goală a paharului). Vă voi da câteva exemple pentru a ilustra diferența dintre o atitudine pozitivă și una negativă.

Persoana cu o atitudine negativă gândește „NU POT".

Persoana cu o atitudine pozitivă gândește „POT".

Persoana cu o atitudine negativă stăruie asupra problemelor.

Persoana cu o atitudine pozitivă se concentrează asupra soluțiilor.

Persoana cu o atitudine negativă le găsește celorlalți nenumărate defecte.

Persoana cu o atitudine pozitivă caută aspectele pozitive ale celorlalți.

Persoana cu o atitudine negativă se concentrează pe ceea ce îi lipsește.

Persoana cu o atitudine pozitivă este recunoscătoare pentru lucrurile cu care a fost înzestrată.

Persoana cu o atitudine negativă vede limitările.

Persoana cu o atitudine pozitivă vede posibilitățile.

Aș putea să continui la nesfârșit cu acest fel de exemple, dar sunt convins că ai înțeles despre ce este vorba. Când vorbesc despre atitudine în fața unui auditoriu, adesea folosesc imagini. Acestea sunt utile pentru că oamenii înțeleg și rețin mai bine ceea ce spun. De aceea, voi folosi această metodă și acum: *Atitudinea este fereastra ta către lume.*

Fiecare pornește la drum cu o fereastră mintală curată

Să analizăm puțin motivele pentru care am afirmat că atitudinea este fereastra ta către lume. Noi toți pornim în viață cu o atitudine bună, altfel spus, cu o fereastră mintală curată. Pentru a înțelege acest lucru, este suficient să privești copiii mici. Râd și chicotesc tot timpul. Au o dispoziție veselă. Le place să exploreze lucruri noi.

Gândește-te la atitudinea unui copil care învață să meargă. Ce face el atunci când se împiedică și cade? Îți voi spune ce *nu* face. Nu se încruntă și nici nu învinuiește covorul. Nu își acuză mama sau tatăl pentru că l-ar fi

> *Nu întotdeauna poți controla împrejurările. Dar îți poți controla propriile gânduri.*
>
> CHARLES POPPLESTONE

îndrumat greșit. Nu renunță. Oh, nu! Zâmbește, se ridică din nou și încearcă încă o dată. Și încă o dată. Continuă să încerce săptămâni la rând, cu o atitudine pozitivă, până când reușește! Fereastra lui este curată ca lacrima și simte că poate cuceri lumea.

Dar, după cum bine știi, există momente în viață când fereastra ta se umple de murdărie. Și iată ce se întâmplă:

Ferestrele noastre se murdăresc din cauza criticilor pe care le primim de la părinți și profesori.

Ferestrele noastre se pătează din cauza ridiculizării la care ne supun colegii.

Ferestrele noastre se mâzgălesc din cauza respingerilor.

Ferestrele noastre se mânjesc din cauza dezamăgirilor.

Ferestrele noastre se întunecă din cauza îndoielilor.

Problema este că murdăria continuă să se adune și, din păcate, mult prea mulți oameni nu fac nimic în această privință. Ei își continuă viața având ferestrele murdare. Își pierd entuziasmul. Devin frustrați și deprimați. Și, cel mai tragic, renunță la visele lor — și asta se întâmplă numai pentru că nu și-au curățat fereastra atitudinii.

Acesta este drumul pe care îl urmam eu. Fereastra mea era murdară atunci când eram avocat. Și cu cât petreceam mai mult timp în acel mediu, cu atât mai murdară devenea fereastra mea. Nu vedeam nicio oportunitate. Cum aș fi putut? Fereastra mea era pătată cu noroiul negativității.

Spală-ți fereastra!

Dar apoi am descoperit, cu ajutorul bunului Dumnezeu, că singurul lucru pe care trebuia să îl fac era să îmi curăț fereastra! Trebuia să îmi schimb atitudinea pentru a putea vedea din nou lumea în mod clar. După

ce am îndepărtat murdăria de pe fereastră, mi s-a înfățișat o lume complet nouă. Frustrarea și deprimarea au dispărut. Am devenit mult mai încrezător. Era pentru primă dată după mulți ani când puteam vedea posibilitățile extraordinare pe care viața avea să mi le ofere.

Și am reușit să îmi schimb cariera și să desfășor o muncă de care eram pasionat. În definitiv, scopul principal al profesiei mele de acum este să ajut oamenii să își spele ferestrele — să își îmbunătățească atitudinea!

Înțelegi motivele pentru care îți spun că atitudinea este fereastra ta către lume? Poți să analizezi cum anume atitudinea afectează felul în care privești totul în viață? Și, mai important decât atât, începi să vezi acele domenii în care fereastra ta trebuie spălată?

Tu îți controlezi atitudinea

Este de datoria ta să îți păstrezi fereastra curată. Desigur, eu te pot încuraja. Există și alte persoane care te pot încuraja. Dar, în cele din urmă, nimeni altcineva nu poate curăța fereastra în locul tău.

> *Lucrurile nu sunt bune sau rele în sine, gândirea noastră le face să fie astfel.*
> WILLIAM SHAKESPEARE

Ceea ce trebuie să înțelegi este că ai întotdeauna posibilitatea de a alege. Poți lăsa petele să se adune pe fereastră și să privești viața printr-un geam murdar. Dar o asemenea abordare își are consecințele ei și, din păcate, nu sunt deloc plăcute. Vei trece prin viață ca o persoană negativistă și frustrată. Vei fi nefericit. Vei realiza numai o mică parte din lucrurile de care ești capabil.

Dar există și o altă cale — mai bună. Când te vei hotărî să folosești buretele și să îți cureți fereastra, viața se va schimba, devenind mai luminoasă și mai însorită. Vei fi mai sănătos și mai fericit. Vei începe să îți stabi-

lești țeluri ambițioase... și, treptat, le vei îndeplini. Visele tale vor prinde viață din nou!

Încă te mai îndoiești că ai într-adevăr puterea de a-ți schimba atitudinea? Poate ești tentat să-ți spui: „Jeff, ție îți vine ușor să spui asta. Atitudinea ta nu ar fi atât de bună dacă ai avea problemele mele."

Desigur, ți s-au întâmplat lucruri îngrozitoare. Ai suferit mult sau poate că treci chiar acum printr-o perioadă dificilă. Dar cred că ai puterea să-ți alegi atitudinea, chiar și în cele mai dificile împrejurări. Nu spun că este ușor. Dar alegerea îți aparține, aceasta este realitatea.

Vă voi povesti acum despre o persoană îndreptățită să vorbească despre atitudine. Numele său este dr. Viktor Frankl și a îndurat iadul pe pământ — a reușit nu numai să supraviețuiască... dar și să inspire milioane de oameni. Viktor Frankl a suferit ani îngrozitori ca prizonier în lagărele naziste ale morții.

O persoană fericită nu este aceea aflată într-o anumită situație, ci mai degrabă cea care are o anumită atitudine.

HUGH DOWNS

Suferința lui a fost amplificată de faptul că rudele sale — mama, tatăl, fratele și soția — au murit în lagăre sau au fost ucise în camerele de gazare. Frankl și ceilalți prizonieri au îndurat foamea, frigul și violența zi după zi. Oare poate o persoană să își controleze atitudinea într-o astfel de situație? Iată ce afirmă dr. Frankl în legătură cu importanța atitudinii în cartea sa de mare succes: *Man's Search for Meaning (Omul în căutarea sensului)*:

„Unui om i se poate lua totul, în afară de un singur lucru: cea mai importantă dintre libertățile omenești — aceea de a-și alege atitudinea în orice împrejurări, de a-și alege calea. ...Deși condiții cum ar fi lipsa somnului, hrana insuficientă și o mulțime de abuzuri mintale te pot conduce la ideea că prizonierii erau obligați să reacționeze într-un anume fel,

după o analiză atentă devine clar faptul că felul de persoană în care s-a transformat deținutul era rezultatul unei decizii interioare, și nu doar al influențelor exercitate de lagăr."

Dacă doctorul Frankl și ceilalți prizonieri au reușit să aleagă ce atitudine să aibă în fața acestor suferințe de nedescris, cine suntem noi să susținem că nu putem să ne controlăm atitudinile?

Așa cum spunea Hugh Downs: *„O persoană fericită nu este aceea aflată într-o anumită situație, ci mai degrabă cea care are o anumită atitudine."* Această afirmație este, fără îndoială, percutantă și plină de adevăr.

În final, tu și numai tu îți poți controla atitudinea.

Atitudinea și succesul

Să presupunem că îți speli fereastra și îți construiești o atitudine pozitivă. Zâmbești. Ești acasă și îți dezvolți gândirea pozitivă. Este oare suficient pentru ca tu să ai succes și să reușești să îți îndeplinești cele mai ascunse vise? Nu, cu siguranță nu este... pentru că succesul înseamnă mai mult decât să ai o atitudine minunată.

Pentru a-ți maximiza potențialul și a-ți atinge scopurile, este necesar să aplici anumite principii de succes testate în timp și care au ajutat milioane de oameni să obțină rezultate extraordinare. Vestea bună este că vor avea același efect și asupra ta!

Îți voi prezenta aceste principii de succes, pas cu pas, în decursul următoarelor 11 lecții. Vei învăța cum să îți înfrunți temerile, cum să depășești situațiile potrivnice, cum să folosești puterea angajamentului și multe, multe altele. Vei deveni informat, dar mai ales, inspirat, astfel încât să poți începe să trăiești așa cum ți-ai dorit întotdeauna.

Probabil că încă te mai întrebi care este legătura dintre principiile succesului și atitudine.

Este simplu: această legătură este TOTALĂ! Iată de ce spun că *atitudinea este totul.*

Fără o atitudine pozitivă, nu vei putea activa celelalte principii. Succesul tău în viață începe și se termină cu atitudinea pe care o ai.

Numai atunci când îți vei curăța fereastra atitudinii celelalte principii ale succesului îți vor putea lumina viața. Atunci când fereastra ta este murdară, doar o parte infimă a luminii pe care o emană aceste principii va putea pătrunde prin ea, iar succesul tău va fi limitat sau chiar blocat.

Dar atunci când vei învăța să îți menții fereastra atitudinii curată, lumina îți va inunda viața, iar tu vei putea folosi aceste principii ce-ți conferă forță pentru a câștiga mai mulți bani, pentru a avea relații aducătoare de satisfacții, pentru a-ți atinge întregul potențial și pentru a-ți dezvolta clarviziunea spirituală.

Atunci când combini atitudinea pozitivă cu celelalte principii ale succesului, devii de neoprit!

LECȚIA NR. 2

EȘTI UN MAGNET UMAN

Fie crezi că poți, fie crezi că nu — ai dreptate!

HENRY FORD

Care este cheia succesului? De ce unii oameni reușesc, în timp ce alții eșuează?

Earl Nightingale, marele scriitor, orator și om de televiziune de succes, a vorbit despre această problemă în faimosul său mesaj înregistrat: *Cel mai ciudat secret*. În acest program, el a identificat cheia succesului în doar șapte cuvinte. Desigur, a detaliat această idee, dar baza secretului său constă în doar șapte cuvinte.

Ai dori să afli aceste cuvinte, nu-i așa? Înainte de a afla cheia succesului, s-ar putea să fii surprins aflând că aceleași șapte cuvinte sunt și cheia insuccesului! Iată-le:

DEVENIM CEEA CE CREDEM CĂ VOM DEVENI.

În mod intuitiv înțelegi despre ce este vorba?

În cercetările lui asupra acestui subiect, Nightingale a descoperit că toți marii scriitori, filozofi și conducători spirituali au fost de acord cu faptul că gândurile ne influențează acțiunile. Iată observațiile a câtorva mari gânditori asupra acestui subiect.

Napoleon Hill a spus: *„Mintea poate să obțină ceea ce concepe și crede."*

Hrănește-ți mintea cu gânduri mari.

BENJAMIN DISRAELI

Biblia conține nenumărate trimiteri la reflecție, printre care:

„După credința voastră, fie vouă." (Matei 9, 29)

„Omul este cum gândește el în inima lui." (Pilde)

„De poți crede, toate sunt cu putință celui ce crede." (Marcu 9, 23)

Ralph Waldo Emerson a afirmat: *„Un om este ceea ce gândește toată ziua."*

Robert Collier a declarat: *„Nu există nimic pe pământ pe care să nu îl poți avea — odată ce ai acceptat în mintea ta faptul că îl poți avea."*

Și, în final, iată bine cunoscutele cuvinte ale lui Henry Ford, care a afirmat: *„Fie crezi că poți, fie crezi că nu — ai dreptate!"*

Cum funcționează acest principiu

Să examinăm acest concept mai departe — DEVENIM CEEA CE CREDEM CĂ VOM DEVENI. Iată cum funcționează. Dacă te gândești constant la un anumit scop, te vei îndrepta pas cu pas spre atingerea lui. Să spunem că un anumit bărbat (pe care îl vom numi Fred) crede că este capabil să câștige 30 000 de dolari pe an. Asemeni unui magnet uman, Fred va atrage acele oportunități de angajare care îl vor ajuta să se deplaseze în această direcție. Fred își va atinge scopul de a câștiga 30 000 de dolari pe an atâta vreme cât se gândește la aceasta.

Dar dacă Fred ar începe să gândească astfel: „Aș dori să câștig mai mulți bani pentru a acoperi cheltuielile crescânde ale familiei mele. Vreau să câștig 50 000 de dolari." Vor crește veniturile lui Fred?

Depinde. Cât de puternică este convingerea lui Fred că poate câștiga 50 000 de dolari? Este posibil ca Fred *să dorească* să câștige 50 000 de dolari, dar *să nu creadă* că este într-adevăr capabil să primească această sumă. În

acest caz, Fred nu își va atinge scopul de a câștiga 50 000 de dolari. Dacă, pe de altă parte, Fred se gândește încontinuu la cum ar putea să obțină acest venit mai mare... și crede în abilitățile lui de a-și atinge acest scop, el va reuși, într-adevăr, să își mărească veniturile până la 50 000 de dolari.

După cum este de așteptat, acest concept nu este limitat la scopuri bănești. Să presupunem că acumulezi 95 de puncte pe terenul de golf chiar în acest moment. Dacă te vei concentra să-ți micșorezi scorul la 85... și dacă vei crede cu adevărat că ești capabil să faci acest lucru... vei începe să te miști în direcția atingerii scopului. Poate că vei lua lecții. Poate că vei exersa mai mult. Dar, într-un final, îți vei micșora scorul și îți vei atinge obiectivul.

Gândurile dominante îți influențează decisiv ziua

Ideea că *devenim ceea ce credem că vom deveni* a fost exprimată și ca Lege a Gândului Dominant. Aceasta înseamnă că în fiecare dintre noi există o putere care ne propulsează în direcția gândurilor noastre dominante actuale.

Cuvântul-cheie este DOMINANT. Nu te poți aștepta să ai rezultate pozitive atunci când îți petreci doar 10 secunde pe zi gândind pozitiv... și consacri celelalte 16 ore de activitate gândurilor negative!

Aceasta este concluzia. Gândirea pozitivă în doze *mici* nu produce rezultate pozitive. Același lucru se întâmplă și în cazul dietelor. Este ca și cum ai încerca să slăbești mâncând un mic dejun sănătos, cu puține calorii... și apoi ai consuma mai multe prăjituri și înghețate în cursul zilei! La fel se întâmplă și în cazul exercițiilor

fizice — nu poți să faci sport vreo câteva minute O DATĂ pe săptămână și să te aștepți să fii în formă.

Ar trebui să privești gândirea pozitivă în același fel. *În doze reduse, ea nu asigură rezolvarea problemelor.* Ar trebui să începi să îți controlezi activitatea mintală și să gândești pozitiv în fiecare zi, până când acest mod de gândire devine un obicei. Adu-ți aminte, acesta trebuie să devină tiparul *dominant* de gândire.

Acordă-ți câteva momente pentru a-ți analiza gândurile dominante în sferele cele mai importante ale vieții. Îți sunt aceste gânduri de ajutor... sau te împiedică să-ți realizezi dorințele?

Schimbarea atitudinii poate duce la afaceri profitabile în domeniul imobiliar

Vă voi împărtăși acum un exemplu personal pentru a demonstra puterea gândurilor noastre. În anii '70 și la începutul anilor '80, am observat că oamenii din zona în care locuiam (Long Island, New York) obțineau mulți bani achiziționând case pe care ulterior le închiriau. Valoarea caselor creștea considerabil în fiecare an. Desigur, fiecare dintre ei trebuia să rezolve problemele inerente legate de chirii și chiriași, dar chiar și în aceste condiții, profitul pe care îl obțineau acești investitori era uriaș!

Ei pot deoarece cred că pot.
VERGILIU

M-am tot gândit că ar trebui să cumpăr și eu niște case pentru a începe o investiție similară. Totuși, nu am făcut niciun pas în această direcție, pentru că am continuat să mă îndoiesc de mine însumi. Gândirea mea era dominată de toate aspectele care ar fi putut să meargă rău. Într-un cuvânt, atitudinea mea era... jalnică. Având această atitudine negativă, este oare de mirare că nu am făcut niciodată primul pas?

Totuși, după ce am început să citesc cărți și să ascult casete despre puterea atitudinii și a convingerii, m-am hotărât să îmi schimb atitudinea despre investițiile în domeniul imobiliar. În vara anului 1986, m-am hotărât ca până la sfârșitul acelui an să investesc în două case. De această dată, eram hotărât să nu permit gândurilor negative să mi se furișeze în minte.

Timp de șase luni, mi-am canalizat gândurile asupra unui singur lucru — să investesc în două case. Îmi notam în scris acest scop de câteva ori pe zi și mă gândeam deseori la el. Credeam cu toată ființa mea că până la sfârșitul anului voi fi proprietarul celor două case. Seara și la sfârșitul săptămânii mergeam cu agenții imobiliari să vizionez case. Am vizitat peste 100 de case și m-am informat asupra altor câteva sute.

În toamna anului 1986, am investit într-o proprietate... Sentimentul de împlinire — dat de faptul că reușisem să realizez un lucru pe care nu îmi permisesem să îl fac mai înainte — era incredibil. Dar trebuia să continui pentru a-mi îndeplini țelul. Și pe 29 decembrie, cu doar două zile înainte de sfârșitul anului, mi-am atins scopul și am cumpărat cea de-a doua casă.

Dacă mă gândesc la motivele pentru care în 1986 am reușit să cumpăr cele două proprietăți, în vreme ce în anii anteriori nu „putusem", răspunsul este evident. În 1986, am crezut că pot să fac acel lucru. Am avut o atitudine pozitivă de neclintit, care m-a propulsat către atingerea scopului.

Această experiență a fost extrem de valoroasă pentru mine. De fapt, a fost neprețuită... pentru că m-a învățat că îți poți atinge scopul atunci când crezi în tine însuți și îți concentrezi gândurile asupra aspectelor pozitive.

Atitudine *versus* acțiune

Am vorbit mult despre importanța *gândirii* și poate că vă întrebați când anume intervine *acțiunea* în acest proces. Este adevărat că nu poți obține rezultate fără să acționezi, dar trebuie să recunoaștem faptul că *gândul precedă acțiunea*. Am fost tot timpul conștient de acțiunile pe care urma să le întreprind pentru a investi în aceste proprietăți — trebuia să contactez agenții imobiliari, să vizitez proprietățile, să citesc anunțurile din ziare și așa mai departe. Și totuși, nu am făcut primul pas atâta timp cât am avut o atitudine negativă. Imediat ce mi-am schimbat atitudinea, am avut puterea să acționez... și am simțit că nimic nu mă va mai împiedica să îmi realizez planurile!

De aceea, un sistem de convingeri pozitiv reprezintă punctul de start pentru atingerea oricărui țel. Atunci când convingerea ta dominantă este aceea că *poți* să îți atingi scopul, începi să acționezi în direcția îndeplinirii acestuia.

Circumstanțele reflectă la ce te-ai gândit

Trebuie să îți asumi această realitate: propriile convingeri te-au condus acolo unde ești astăzi și modul în care vei gândi de acum înainte te va conduce exact acolo unde vei ajunge în viitor.

În realitate, rezultatele obținute în *fiecare* domeniu al vieții tale reflectă gândurile cele mai ascunse în legătură cu tine însuți. Gândește-te la aspectul financiar. Ce convingeri ai în acest domeniu? Te gândești tot timpul la faptul că nu ai suficienți bani? Continuă să te gândești la asta (lipsa banilor) și vei împiedica fluxul monetar să ajungă la tine.

Reflectează, de asemenea, la relațiile pe care le ai. Crezând că nu meriți prea mult, vei atrage prieteni și parteneri care nu te vor prețui prea mult. Sunt convins că ai cel puțin o cunoștință care se întâlnește doar cu persoane „nepotrivite". De fapt, ultimele 29 de persoane cu care s-a întâlnit au fost nepotrivite pentru ea. Crezi că este doar o simplă coincidență? În niciun caz! Această persoană are anumite convingeri adânc înrădăcinate, care o determină să atragă acest gen de oameni în viața sa.

Fie că este vorba despre domeniul financiar, relațional sau profesional, un lucru este cert: *Dacă gândurile tale nu se vor schimba, nici rezultatele pe care le vei obține nu se vor schimba.*

Schimbă-ți modul de a gândi!

Din fericire, am o veste bună pentru tine. POȚI să îți schimbi gândurile și, astfel, să schimbi rezultatele! Îți voi arăta cum anume trebuie să procedezi. Pentru început, trebuie să devii conștient de tot ce îți spui ție însuți în fiecare zi. Fiecare dintre noi are o voce interioară; cu alte cuvinte, vorbim cu noi înșine! Din păcate, de prea multe ori ceea ce ne spunem este de natură negativistă, critică sau ne limitează. Poate că ți se întâmplă să gândești: „Nu pot să fac asta" sau „Întotdeauna stric totul." Aceste gânduri acționează împotriva ta. Ar trebui, în schimb, să îți repeți că *poți* și că îți *vei atinge* scopul.

După cum vom discuta mai pe larg în Partea a II-a, este de asemenea important să devii conștient de cuvintele pe care le folosești frecvent. De exemplu, te pui singur într-o lumină neplăcută sau vorbești despre lucruri pe care nu le-ai putea avea

Adevărul despre noi îl reprezintă ceea ce credem în adâncul sufletului despre noi înșine.
ORISON SWETT MARDEN

sau obține niciodată? Mintea ta aude fiecare cuvânt pe care îl rostești — și, astfel, vei atrage ca un magnet evenimente și circumstanțe care vor corespunde convingerilor tale dominante. Așadar, asigură-te că folosești cuvinte pozitive despre tine însuți și despre scopurile tale.

Repetiția este cheia

Următorii doi pași te vor ajuta să devii o persoană pozitivă și să obții rezultatele pe care le dorești.

PASUL 1. Citește în fiecare zi literatură motivațională, care să îți îmbunătățească starea de spirit. Acordă-ți 15–30 de minute în cursul dimineții în acest scop; este, de asemenea, o idee bună să faci același lucru și înainte de a te culca. Există mii de cărți motivaționale și de articole dintre care poți alege. Citește orice ți se pare interesant — Biblia sau alte materiale pe teme spirituale sau, poate, biografii care te inspiră. Vei găsi o selecție corespunzătoare de cărți de succes la secțiunea de psihologie și literatură de dezvoltare personală a oricărei biblioteci sau librării; este, așadar, o idee bună să răsfoiești materialele care există în astfel de locuri.

PASUL 2. Ascultă în fiecare zi casete motivaționale. Poți asculta aceste casete în mașină, în timp ce mergi undeva, acasă sau în timpul exercițiilor fizice. Cheia este repetiția. Atunci când asculți aceste mesaje tot timpul, ele devin o parte din tine — și începi să le aplici pentru a-ți îmbunătăți viața. Casetele te vor ajuta să te gândești zilnic la atitudinea ta și la alte principii ale succesului. Casetele nu sunt, desigur, un substitut pentru ACȚIUNE. Doar de tine depinde să folosești aceste idei!

Așadar, dacă citești ceva pozitiv și asculți casete motivaționale în fiecare zi, vei observa o diferență majoră în viața ta. Îți pot spune din experiență că aceste tehnici funcționează dacă ești disciplinat și nu renunți la ele.

Lecția pe care am învățat-o eu este următoarea: Schimbă-ți modul de a gândi și îți vei schimba viața! *Vei deveni* ceea ce gândești.

Nici o persoană nu își depășește cele mai îndrăznețe așteptări dacă nu începe cu așteptări îndrăznețe.

RALPH CHARELL

Nu spera să ai succes imediat

Înainte de a trage concluzia, aș dori să clarific câteva aspecte în legătura cu gândirea pozitivă și cu puterea gândurilor noastre. În primul rând, gândirea pozitivă nu înseamnă că îți vei atinge scopurile peste noapte. Nu te poți aștepta ca începând să te gândești la cum poți obține mai mulți bani, a doua zi dimineață să găsești un teanc de dolari lângă pat. *În niciun caz.* Succesul necesită efort, angajament și răbdare.

În al doilea rând, gândirea pozitivă nu înseamnă că nu vei mai avea probleme. Crede-mă, vei avea de depășit multe obstacole. Totuși, dacă vei continua să crezi în tine însuți, să acționezi și să fii consecvent, vei depăși aceste obstacole.

Nu uita, tu te îndrepți constant în direcția gândurilor tale dominante. Tot ceea ce obții în viață decurge din gândurile și convingerile pe care le ai. Gândirea negativă dă naștere la rezultate negative... și gândirea pozitivă produce rezultate pozitive. Menține-ți curată fereastra atitudinii, astfel încât gândurile pozitive să poată să-și împrăștie razele cu ușurință.

Pur și simplu este lipsit de sens să ai gânduri negative... în afară de cazul în care dorești să obții rezultate negative. Și știu că nu dorești să se întâmple asta.

Deci, de acum înainte, alege-ți gândurile cu mare atenție și folosește acest principiu important pentru a obține rezultate fantastice!

LECȚIA NR. 3

IMAGINEAZĂ-ȚI CALEA CĂTRE SUCCES!

Înainte de a putea realiza un lucru,
trebuie să-l vezi clar.

ALEX MORRISON

Într-un recent interviu televizat, cântăreața Celine Dion a fost întrebată dacă a visat, încă de la începutul carierei, că într-o zi va vinde milioane de discuri și va face turnee, cântând în fața a zeci de mii de persoane în fiecare săptămână. Cântăreața a răspuns că nu a fost luată prin surprindere de aceste lucruri, întrucât și le imaginase pe toate încă de la vârsta de 5 ani!

Nu se lăuda și a muncit din greu pentru fiecare părticică din reușita ei. Ceea ce a deprins încă de la o vârstă fragedă a fost abilitatea de a se folosi de puterea imaginilor intense, vii... de a-și imagina vedeta care dorea să devină.

Sportivii de renume mondial își folosesc și ei puterea imaginației pentru a-și întipări în minte *exact* modalitatea de a obține performanța. Fie că este vorba de un patinator care execută o săritură dificilă, de un tenisman care reușește un as, lăsându-și adversarul fără replică sau de un jucător de golf care trimite mingea lung și chiar pe porțiunea de teren cu iarbă, mulți competitori de vârf își vizualizează reușitele înainte de a le obține în lumea „reală".

Totuși, vizualizarea nu este rezervată numai cântăreților, atleților sau vedetelor de cinema. De fapt, este o metodă pe care și *tu ai folosit-o* încă din copilărie pentru a crea împrejurările propriei vieți.

Dă-mi voie să-ți explic mai exact la ce anume mă refer. Vizualizarea este descrisă adesea ca „filme ale vieții", „tablouri interioare" sau „imagini". Noi toți adunăm în minte anumite imagini despre tipul de relații pe care le merităm, despre gradul de succes pe care îl vom obține la serviciu, despre măsura în care posedăm abilități de lider sau despre suma de bani pe care o vom câștiga și acumula și așa mai departe.

Filmele mintale din copilărie

De unde vin aceste imagini? Ei bine, începem să ne formăm aceste „filme mintale" devreme în viață. Dacă pe vremea când eram tineri am fost criticați sau am simțit că nu suntem valoroși, noi am înregistrat aceste evenimente (și sentimentele asociate lor) sub forma unor imagini în mintea noastră. Din cauză că ne oprim deseori la aceste imagini (atât conștient, cât și inconștient), avem tendința de a crea situații care să corespundă imaginilor deja existente.

> *Imaginația este mai importantă decât cunoașterea.*
>
> ALBERT EINSTEIN

De exemplu, este posibil să menții o imagine vie a momentului în care ai fost criticat de un profesor în școala generală. Te-ai simțit umilit în fața întregii clase. Mai târziu, când ai fost tentat să îți spui părerea la școală sau în fața unui grup, te-ai abținut și ai tăcut... aducându-ți aminte în tot acest timp (chiar dacă numai la nivel subconștient) cât de dureros a fost să fii criticat. Imaginea aceasta ți-a rămas în minte și are o influență importantă asupra acțiunilor tale din prezent.

Din nefericire, cei mai mulți dintre noi nu și-au actualizat sau revizuit filmele din copilărie și din acest motiv obținem în continuare rezultate inferioare celor pe care le-am putea obține dacă ne-am folosi întregul potențial. Vă voi prezenta în continuare unele tehnici care vă vor ajuta să folosiți puterea vizualizării pentru a vă îmbogăți practic fiecare aspect al vieții.

Asumă-ți responsabilitatea pentru propriile „filme"!

Nu toate imaginile mintale s-au format în copilărie. Generăm în mod constant filme mintale, bazate pe relațiile noastre, pe experiențele legate de carieră și pe alte evenimente. Indiferent care este sursa imaginilor mintale, există un aspect pe care vreau să îl subliniez: Tu — și numai tu — deții controlul asupra propriilor „filme".

Să încercăm un mic experiment. Gândește-te la un cornet de înghețată umplut cu înghețata ta preferată. Creează acest gând o anumită imagine în mintea ta? Sunt convins că da.

Gândește-te acum la un elefant. Poți să îl vezi? Schimbă culoarea elefantului în roz. Într-o fracțiune de secundă, ai creat imaginea unui elefant roz. Poți să te întorci la imaginea cornetului de înghețată? Desigur că poți.

Înțelegi la ce mă refer? Tu deții controlul asupra imaginilor care ți se formează în minte. Totuși, atunci când nu hotărăști în mod *conștient* ce imagini să fie activate, mintea ta va căuta în „arhive" și va rula din nou filme sau fișiere vechi din biblioteca ta mintală.

Schimbă semnificația filmelor vechi!

Nu îți este de niciun ajutor să negi o experiență trecută, indiferent cât de dureroasă a fost sau cât de mult

te-a dezamăgit. Nu poți, de exemplu, să schimbi faptul că ai fost criticat de profesor. Pe de altă parte, *poți* schimba *interpretarea* evenimentului.

Probabil că atunci când ai fost criticat, interpretarea pe care ai dat-o acestei experiențe a fost: „Nu sunt suficient de bun" sau „Părerile mele nu valorează nimic." Deși aceasta a fost interpretarea unui copil, se poate ca tu să o fi purtat, în mod nepotrivit, cu tine de-a lungul vieții de adult. Totuși, astăzi poți *alege în mod conștient* să vezi situația diferit — de exemplu, poți să consideri că profesorul nu a fost de acord cu tine, dar că opinia lui nu viza inteligența ta sau valoarea ta ca persoană!

Creează imagini noi!

Putem să creăm noi filme mintale de fiecare dată când alegem să facem acest lucru. Iar atunci când dezvoltăm noi imagini, care ne evocă sentimente și senzații puternice (și ne concentrăm asupra lor), acțiunile noastre vor sprijini aceste noi imagini! Așadar, primul pas este acela de a crea imaginea rezultatului dorit. Suntem limitați numai de propria imaginație.

După cum știi, cei mai mulți oameni sunt îngroziți când trebuie să vorbească în public. Fiecare sondaj efectuat în ultimii ani demonstrează că vorbitul în public reprezintă cea mai mare temere a oamenilor, aceasta fiind mai puternică chiar decât frica de moarte! Din acest motiv, care credeți că sunt imaginile cu care oamenii asociază vorbitul în public atunci când sunt nevoiți să țină un discurs? Ei se imaginează stând nervoși în fața publicului. Sau poate își închipuie că nu își mai amintesc ceea ce doresc să spună. Dacă aceste imagini sunt proiectate constant pe ecranul tău mintal, poți fi sigur că nu vei avea prea mult succes ca orator!

Imaginează-ți acum că susții o prezentare și ești plin de încredere. Publicul căruia i te adresezi îți soarbe fiecare cuvânt. Arăți foarte bine. Discursul tău este curgător. Spui o poveste amuzantă și publicul râde. La sfârșit, primești aplauze călduroase, iar apoi oamenii vin să te felicite. Înțelegi în ce fel aceste imagini mintale te pot ajuta să devii un orator mai bun?

Trebuie totuși să admiți faptul că aceste imagini din mintea ta nu se vor materializa peste noapte. Dar dacă vei fi răbdător și perseverent în a te concentra asupra acestor imagini mintale, vei începe automat să acționezi într-un mod care să-ți sprijine viziunea.

Imaginează-ți drumul către vânzări de succes!

Dacă ești implicat în domeniul vânzărilor de produse sau de servicii, este vital să te imaginezi reușind în mod constant. În cazul în care nu obții rezultatele pe care le dorești, este evident că imaginile pe care ți le-ai proiectat nu reprezintă vânzări reușite, ci vânzări mediocre sau dezamăgitoare.

Gândește-te chiar acum la o întâlnire viitoare cu un potențial client. Cum îți *imaginezi* întâlnirea? Ești încrezător și convingător? Explicarea beneficiilor produsului pe care îl oferi este entuziastă? Este potențialul client receptiv și interesat de ceea ce spui? Poți să îți imaginezi foarte clar rezultatul pozitiv al întâlnirii voastre?

Adu-ți aminte că ești producătorul, regizorul, scenaristul, directorul de lumini, designerul costumelor și directorul de distribuție al propriilor tale filme mintale. Tu ești răspunzător pentru rezultatul final! Atunci când repeți mintal toate imaginile cu

Doar noi deținem controlul asupra imaginilor care ne ocupă mintea.
JEFF KELLER

rezultate pozitive, netezești calea spre succes a propriei cariere în vânzări.

Desigur, dacă în imaginile pe care le vizualizezi, potențialul client îți respinge ideile sau nu este interesat de prezentarea ta, succesul pe care îl vei obține în urma eforturilor tale de a vinde va fi limitat. Vei atrage acele persoane — și acele situații — ce corespund imaginilor tale negative.

Relaxează-te și folosește-ți simțurile!

Care este cea mai bună metodă pe care o poți folosi atunci când te concentrezi asupra noilor imagini? S-a demonstrat că mintea este mult mai receptivă la vizualizare când suntem calmi și nu ne gândim la mai multe lucruri simultan. Așadar, așază-te într-un scaun confortabil acasă, închide ochii și fă câteva exerciții de respirație și de relaxare și pentru a-ți goli mintea. Acum dezvoltă imagini care implică cât mai multe simțuri. Cu cât imaginile vizualizate vor include mai multe aspecte, sunete, mirosuri, gusturi și senzații tactile, cu atât efortul tău va avea o putere mai mare de a transforma viziunea în realitate.

Vizualizarea este arta de a vedea lucruri invizibile pentru ceilalți.
JONATHAN SWIFT

Iată un exemplu. Să presupunem că ai visat întotdeauna să ai propria casă pe o plajă din Caraibe. Imaginează-ți casa cu nuanțe de alb și de culoarea piersicii. Vezi palmierii verzi, care se îndoaie sub briza ușoară. Miroase aerul sărat. Simte nisipul cald sub picioare. Simte razele soarelui care îți mângâie fața. *Nu-i așa că acesta este paradisul?*

Toate acestea pot fi ale tale dacă vei continua să vizualizezi această imagine și vei face tot ce este necesar

pentru a reuși aceasta! Adu-ți aminte și de faptul că aceste imagini asociate cu *emoții* puternice au o putere și mai mare; de aceea, este bine să adaugi viziunii tale și sentimente pozitive. De exemplu, atunci când îți vizualizezi slujba ideală, combină imaginile mintale vii și senzațiile fizice cu sentimentele de mândrie și satisfacție pe care le vei avea atunci când vei lucra pe poziția respectivă.

Nu fi preocupat de calitatea imaginilor pe care ți le imaginezi la început. Unele persoane pot crea imagini viu colorate, în timp ce altele nu pot să își imagineze decât imagini încețoșate. De asemenea, este posibil ca la început să încerci doar un anume *sentiment*, fără să ai o imagine clară.

În orice caz, nu trebuie să te îngrijorezi. Fă toate acestea cât de bine poți și nu te compara cu altcineva. Cu timpul imaginile tale vor deveni mai clare. *Secretul este să petreci zilnic câteva minute derulându-ți în minte aceste filme noi.*

Scrie un cec pentru tine!

Crearea imaginilor despre rezultate excelente — și derularea lor în minte — este un procedeu foarte puternic. Dar mai există și o altă tehnică pe care o poți folosi pentru a-ți accelera succesul. Îți poți crea un sprijin vizual care să te îndrepte către ceea ce îți dorești.

În 1990, când era încă puțin cunoscut, comicul Jim Carrey a scris pentru el însuși un cec de zece milioane de dolari pentru „serviciile de actorie prestate". Termenul acestui cec era Ziua Recunoștinței 1995. Carrey a explicat că problema principală nu o constituiau banii. El știa că, dacă ar fi câștigat atât de mult, ar fi lucrat cu cei mai buni profesioniști la cel mai bun film.

Carrey a câștigat aproximative 800 000 de dolari pentru rolurile din filmele *Ace Ventura* și *Masca*. Apoi, la sfârșitul anului 1994, a fost plătit cu șapte milioane de dolari pentru rolul său din *Tântălăul și gogomanul*. În 1995, a câștigat și mai multe milioane, iar acum este plătit cu 20 de milioane de dolari pe film!

Exercițiul cu „cecul la termen" al lui Jim Carrey exemplifică într-un mod relevant faptul că puterea subconștientului actualizează un scop în care s-au investit sentimente și convingeri adânci. Dacă te vei gândi la propriul scop și vei crea imaginile mintale corespunzătoare, vei contribui activ la obținerea succesului pe care ți-l dorești. Totuși, atunci când folosești și o reprezentare tangibilă a scopului tău (cum este cecul), șansele tale de succes cresc considerabil!

Nu v-am povestit acest caz numai pentru că este o poveste interesantă, legată de Jim Carrey. Aceeași tehnică poate funcționa și pentru voi!

De ce să nu folosești unul dintre propriile cecuri chiar acum și să datezi termenul de încasare de azi în trei ani sau în cinci ani, menționând pe el suma pe care dorești să o câștigi pentru „serviciile prestate"? Asigură-te că te uiți la cec cel puțin o dată pe zi... și crede cu tărie că te îndrepți în direcția atingerii scopului.

Cum să obții slujba pe care o dorești

Poți folosi multe alte obiecte sau simboluri vizuale, nu numai cecuri. Vă voi prezenta acum povestea unui prieten de-al meu, pe care îl vom numi Robert Jones. Robert a fost nominalizat de partidul în care este înscris pentru a candida la funcția de judecător în cadrul următoarelor alegeri.

Deși șansele lui Robert de a câștiga această funcție (și de a-și îndeplini visul de a deveni judecător) sunt

foarte mari, el este încă puțin nervos... iar îndoielile i se tot strecoară în minte. I-am sugerat lui Robert să scrie de mână un ecuson, pe care să noteze JUDECĂTORUL ROBERT JONES și să îl pună într-un loc unde să-l poată vedea în fiecare zi (de exemplu, pe măsuța de noapte sau pe oglinda de la baie). I-am recomandat să scrie aceste cuvinte și pe o hârtie pe care să o poarte în portofel.

Uitându-se zilnic la aceste cuvinte, Robert își condiționează mintea să se vadă pe sine ca judecător. Va începe să se gândească la cum va purta roba neagră. Va vedea oamenii ridicându-se din bănci la intrarea lui în sala de judecată. Pe măsură ce aceste imagini devin tot mai puternice, Robert va întreprinde acele acțiuni care să transforme aceste imagini în realitate. Își va face o campanie mai activă. Se va asigura că partidul său face tot ceea ce este posibil ca să îi convingă pe alegători să voteze în Ziua Alegerilor.

> *Dacă poți avea un vis, înseamnă că-l poți realiza.*
>
> WALT DISNEY

Probabil că Robert și-ar fi putut crea imagini vizuale puternice și fără folosirea acestui semn, dar cu siguranță ajutorul vizual i-a dat mai multă forță! Semnul îi aduce aminte lui Robert să vizualizeze imagini de succes și să se gândească la viitoarea lui carieră de judecător.

Desigur, nu există garanții că această metodă va funcționa pentru Robert — sau că va funcționa întotdeauna pentru tine. Dar, odată ce o vei încerca pe cont propriu, vei descoperi că este un sprijin foarte puternic, care te poate ajuta să obții ceea ce îți dorești!

Care este poziția pe care dorești să o obții? Director de vânzări... șef de departament... avocat... posesor al propriei afaceri? Indiferent care este aceasta, creează-ți un ajutor vizual și mintea te va impulsiona să transformi această dorință în realitate.

Funcționează în ambele sensuri

Fii foarte atent când folosești semne vizuale care îți aduc aminte de ceva. Unii oameni folosesc ajutoare negative și aceasta poate avea consecințe foarte serioase. Autocolantele reprezintă un prim exemplu.

Acum câțiva ani, în timp ce conduceam, am observat un autocolant pe mașina din fața mea. Pe el era notat: *„Am multe datorii și de aceea merg la serviciu."* Am revăzut acest autocolant de multe ori în ultimii ani. Popularitatea lui e foarte mare. Este oare doar o glumă inofensivă?

Greșit! Acest mesaj nu este nici amuzant, nici inofensiv. Când lipești așa ceva pe mașina ta, îți programezi mintea să te determine să rămâi îndatorat!

Gândește-te la o persoană care își pune un autocolant pe mașină. Să presupunem că numele ei este Alice. În fiecare dimineață când iese pe ușă să înceapă o nouă zi, Alice vede afirmația „am datorii". Când pleacă de la serviciu, se întoarce la mașină și vede „am datorii". Astfel, ideea că datorează bani îi pătrunde în subconștient. Își va crea imagini mintale asociate cu datoriile bănești. Și dacă îți aduci aminte de Lecția nr. 2, vei înțelege că Alice va atrage mereu situația la care se gândește cel mai mult. În acest caz, va continua să atragă din ce în ce mai multe datorii.

Dacă o vei întreba pe Alice de ce nu are niciodată suficienți bani, va spune că are ghinion. De fapt, Alice nu acordă atenție gândurilor care îi vin în minte. Acest autocolant „inofensiv" de astăzi devine realitatea de mâine.

Alice reprezintă exemplul perfect de persoană care își murdărește și mai mult fereastra atitudinii, care este deja pătată. Dacă *atitudinea este totul*, atunci atitudinea predominantă a lui Alice este „Sunt un datornic!" Cu o

astfel de atitudine, ce crezi că îi va aduce viitorul — prosperitate... sau și mai multe datorii?

Cunoaștem amândoi răspunsul la această întrebare.

Lumini... cameră... motor

Ți-ai însușit acum câteva sugestii cu ajutorul cărora îți poți crea propriile filme mintale și poți beneficia de ele. Ține minte, dacă nu vei prelua controlul, creându-ți propriile filme, vei continua să le derulezi pe cele vechi. Dacă filmele vechi îți sunt de folos, este minunat. Dar dacă îți frânează evoluția în vreun fel, începe chiar de *astăzi* să îți folosești puterea incredibilă a minții pentru a-ți vizualiza drumul către marele succes!

LECȚIA NR. 4

IA-ȚI UN ANGAJAMENT... ȘI VEI MUTA MUNȚII DIN LOC!

Nu pot să spun ce este această putere; tot ce știu este că ea există și că funcționează numai atunci când o persoană se află în acea stare de spirit în care știe exact ce își dorește și este ferm hotărâtă să nu renunțe până când nu găsește ce caută.

ALEXANDER GRAHAM BELL

Credeam că știu ce înseamnă angajament și perseverență. *Să te străduiești din greu. Să faci nenumărate încercări.* Totuși, nu am înțeles cu adevărat semnificația acestor concepte până când nu am citit o carte intitulată *The Ultimate Secret To Getting Absolutely Everything You Want (Secretul fundamental pentru a obține absolut tot ce îți dorești)* de Mike Hernacki.

Angajamentul este esența *Secretului fundamental.* Conform autorului, secretul pentru a obține ce îți dorești este *disponibilitatea de a face tot ce este necesar* pentru a-ți îndeplini obiectivul. Acum, înainte să trageți deja concluzii, permiteți-mi să spun că expresia „tot ce este necesar" nu se referă la acțiunile ilegale, lipsite de etică sau la cele care aduc prejudicii altor persoane.

Așadar, ce anume înțeleg eu prin „disponibilitate"? Aceasta este o atitudine mintală potrivit căreia:

Dacă trebuie să fac 5 pași pentru a-mi atinge scopul, voi face acești 5 pași;

Dacă trebuie să fac 55 de pași pentru a-mi atinge scopul, voi face acești 55 de pași;

Dacă trebuie să fac 155 de pași pentru a-mi atinge scopul, voi face acești 155 de pași.

Desigur, la început, de regulă, nu știi exact câți pași vor fi necesari pentru a-ți atinge scopul. Aceasta nu are foarte multă importanță. Pentru a reuși, trebuie doar să-ți iei angajamentul că vei face tot ce va fi necesar, indiferent de numărul de pași pe care va trebui să îi faci.

Dar care este legătura cu perseverența? Acțiunea perseverentă este o urmare firească a angajamentului — ceea ce înseamnă că înainte de a persevera ca să-ți atingi ținta, trebuie întâi să-ți iei un angajament în acest sens. Odată ce te-ai angajat să îți atingi scopul, vei acționa cu o hotărâre de neclintit până când vei atinge rezultatul dorit.

„Magia" angajamentului

Când îți iei un angajament și ești dispus să faci tot ce este necesar, începi să atragi persoanele și circumstanțele necesare pentru a-ți atinge scopul. De exemplu, odată ce te angajezi să devii, să spunem, un autor de succes, se poate să cunoști „din întâmplare" un agent literar sau să „descoperi" un program de televiziune care oferă sfaturi legate de acest subiect.

Nu înseamnă că aceste resurse nu existau și înainte. Doar că mintea ta nu a fost niciodată preocupată să le găsească. În momentul în care îți iei un angajament, îți creezi o imagine mintală despre cum ar fi dacă ai obține ceea ce îți dorești. Apoi, mintea ta începe să funcționeze ca un magnet și să atragă eveni-

Efortul își primește pe deplin răsplata numai atunci când persoana respectivă refuză să renunțe.

NAPOLEON HILL

mente și circumstanțe care te vor ajuta să îți transformi imaginea în realitate. Este important să fii conștient de faptul că acest proces nu va aduce rezultate peste noapte; trebuie să fii *activ* și să folosești oportunitățile pe măsură ce apar.

Magia care ia naștere din angajament nu a fost niciodată mai elocvent și mai exact descrisă ca în următoarele cuvinte care îi aparțin lui W.H. Murray:

„Până în momentul în care o persoană se angajează la ceva, aceasta ezită și există întotdeauna posibilitatea să renunțe, fapt întotdeauna ineficient. Toate inițiativele (și actele creative) respectă un adevăr fundamental, a cărui ignorare duce la distrugerea unor idei și planuri foarte bune; în momentul în care cineva își ia un angajament, Divinitatea acționează în acel sens.

Apar multe lucruri care îl ajută, lucruri care altfel nu s-ar fi întâmplat. În urma acestei decizii, are loc un întreg șir de evenimente, aducându-i în cale nenumărate incidente neprevăzute, întâlniri și asistență materială, despre care nimeni nu și-ar fi putut imagina că îi vor veni în ajutor."

Ușile se vor deschide

Iată acum o altă caracteristică miraculoasă a puterii angajamentului: nu știi de la început *cum* îți vei atinge scopul. Desigur, îți va fi mult mai bine dacă vei avea un plan de atac, dar nu este esențial ca fiecare pas să fie plănuit dinainte.

Cu un talent obișnuit și o perseverență extraordinară orice lucru poate fi atins.
SIR THOMAS BUXTON

De fapt, atunci când ai disponibilitatea de a face tot ce este necesar pentru a reuși, pașii „corecți" îți vor fi dezvăluiți treptat. Vei întâlni persoane pe care nu plănuiseși niciodată să le întâlnești. Ușile ți se vor deschide în

mod neașteptat. Ți se va părea că norocul îți surâde; de fapt, tu însuți vei fi creat aceste evenimente pozitive prin faptul că ți-ai luat un angajament și, astfel, ți-ai educat mintea să le caute.

Îți voi da un exemplu despre cum mi s-a deschis mie o ușă în mod neașteptat. În 1989, am început să scriu articole motivaționale. Învățasem despre puterea unei atitudini pozitive și despre alte principii ale succesului și mă angajasem să împart aceste informații cu alte persoane, care ar fi putut beneficia de pe urma lor. Dar nu știam cum să încep. Să îmi trimit articolele la ziare... la reviste... să scriu o carte?

Primul lucru pe care l-am făcut a fost să trimit un articol la un buletin local, destinat persoanelor implicate în programe de instruire și de resurse umane. Acel articol a fost publicat în vara anului 1990. Câteva luni mai târziu, am primit un telefon de la un domn al cărui nume era Stuart Kamen, un scriitor ce lucra pe cont propriu, scriind și el buletine pentru diverse afaceri. Stuart mi-a spus că îmi văzuse articolul în casa unui bun prieten de-al său și că fusese foarte impresionat.

Apoi m-a întrebat: „Te-ai gândit vreodată să scrii un buletin?" Sincer să fiu, nu mă gândisem niciodată să îmi public propriul meu buletin. Am stabilit o întâlnire, la care Stuart mi-a explicat cum puteam lucra împreună pentru a publica un buletin din care mii de oameni ar fi putut afla despre aceste concepte de dezvoltare personală.

O lună mai târziu, a fost publicat primul număr al buletinului *Atitudinea este totul*. Am continuat această activitate mai mult de nouă ani și am influențat viețile a sute de mii de oameni cu aceste informații!

Cum de s-au întâmplat toate acestea? M-am *angajat* să împărtășesc aceste principii și celorlalți. Am avut o

atitudine pozitivă. Am început să scriu. Iar apoi, Stuart Kamen, un necunoscut, a intrat în viața mea — cineva care a știut cum să îmi transforme visul în realitate.

Aceasta este magia angajamentului!

Un avertisment

Înainte de a vă entuziasma prea mult gândindu-vă cât de ușor vă puteți atinge scopurile, aș dori să formulez un avertisment. Chiar și atunci când te-ai angajat să atingi un scop, nu toate lucrurile vor fi mereu roz în calea ta. Viața te va supune la încercări pentru a verifica cât de devotat ești atingerii obiectivului. Vor apărea obstacole. Vei face greșeli, vei suferi dezamăgiri și vei avea eșecuri; unele dintre ele vor fi chiar foarte grave și vei fi tentat să îți abandonezi scopul.

În astfel de momente, este important să urmezi cuvintele înțelepte ale lui Winston Churchill, care a spus: *„Să nu renunți niciodată."* Sau sfatul lui James J. Corbett: *„Devii campion dacă mai lupți încă o rundă. Când circumstanțele sunt dificile, mai luptă încă o rundă."*

Dacă ți-ai luat angajamentul de a îndeplini un scop, *poți* depăși înfrângerile temporare... și *vei* triumfa!

Angajamentul scriitorului ambițios are rezultate

Acum câțiva ani, revista *American Way* a publicat un interviu fascinant cu scriitorul de succes David Baldacci. Baldacci este autorul romanelor *Absolute Power (Puterea absolută), Total Control (Controlul total)* și *The Winner (Câștigătorul),* care s-au bucurat de un succes enorm. Au fost vândute milioane de exemplare din aceste cărți.

Totuși, Baldacci nu a cunoscut succesul brusc. Succesele și reușitele sale financiare au fost rezultatul faptului că s-a angajat total în dezvoltarea talentului său de

scriitor. Ca și mine, Baldacci a fost avocat. A început Facultatea de Drept în 1983 și, la vremea respectivă, nu avea nicio intenție să devină scriitor. Pur și simplu, îi plăcea să scrie.

La început, Baldacci știa că nu are abilitățile necesare pentru scris. De aceea, și-a luat angajamentul de a deprinde arta de a scrie. În primii cinci ani, nu a terminat niciunul din proiectele pe care le începuse. În fiecare zi, lucra la dezvoltarea personajelor, a intrigii și a altor tehnici de bază ale scrisului.

O persoană angajată este mai valoroasă decât 100 de persoane care sunt doar interesate.
MARY CROWLEY

La vremea respectivă, practica avocatura, și avea o soție și doi copii mici. Când mai găsea timp pentru scris? Baldacci lucra la scrierile sale în fiecare seară de la ora 10 până la 2 dimineața. Iată ce înseamnă să te angajezi să faci tot ceea ce este necesar! El a declarat că scrisul i se părea o ocupație plăcută, și nu o corvoadă. Nu vreau să sugerez că ar trebui să stai treaz toată noaptea pentru a-ți îndeplini scopurile — tura de lucru de la 10 seara la 2 dimineața cu siguranță nu funcționează în cazul meu și s-ar putea să nu funcționeze nici pentru tine!

După zece ani în care a continuat să scrie, Baldacci a terminat câteva nuvele și câteva scenarii de film. Vânzările sale cumulate: ZERO. Nu primise decât foarte multe respingeri din partea editorilor.

În 1996, eforturile lui Balacci au fost răsplătite... și încă din plin! A primit milioane de dolari ca drepturi de autor pentru opera sa literară și ecranizarea acesteia, cu titlul *Absolute Power*, un thriller de mare succes. Vedeta filmului a fost Clint Eastwood.

Aceasta este puterea unui om angajat.

A refuzat să renunțe

Am învățat multe despre magia angajamentului de la prietenul meu, Jerry Gladstone. În 1986, Jerry și-a deschis propria afacere, American Royal Arts, vânzând lucruri de colecție. Un an mai târziu, s-a hotărât să se axeze pe vânzarea produselor de animație. A obținut licențe de la Warner Brothers, Hanna Barbera și de la alte studiouri mai mici. Dar și-a dat seama că pentru a-și mări afacerea, trebuia să vândă produse marca Disney.

> *Recompensele pe care le primesc cei care perseverează depășesc cu mult durerea care trebuie să preceadă victoria.*
>
> TED ENGSTROM

Timp de trei ani, a trimis scrisori și a sunat la sediul Disney, solicitând permisiunea de a vinde cu această marcă. De fiecare dată, a primit de la Disney același răspuns: NU.

Dar asta nu l-a oprit pe Jerry. A continuat să îi contacteze pe directorii de la Disney. Unul dintre ei nu a mai vrut să audă de Jerry, așa că i-a spus, pe un ton care amintea de Răul din *Frumoasa adormită*, de regina cea rea din *Albă ca Zăpada* și de Cruela DeVil din *101 dalmațieni* în același timp: „Nu vei obține *niciodată* o licență Disney!"

Oare era vremea să renunțe? Jerry nu a crezut asta. Și-a păstrat atitudinea optimistă în ciuda acestor respingeri. A continuat să îi sune pe directorii de la Disney. Într-o zi, unul dintre aceștia a spus, sperând să scape de Jerry o dată pentru totdeauna: „Ei bine, singurele două locuri în care am putea să oferim posibilitatea de a expune produse Disney sunt fie Minnesota, fie Massachusetts."

Afacerea lui Jerry era în New York și nu își dorea să deschidă o altă afacere într-un loc îndepărtat. Poți să ghicești ce a făcut Jerry? A zburat la Boston a doua zi.

Și până la sfârșitul zilei a semnat un contract de leasing pentru o locație pe strada Newbury din Boston!

L-a sunat pe directorul de la Disney să îi comunice că avea o locație în Massachusetts. Amândoi s-au amuzat copios. Apoi, directorul i-a spus lui Jerry: „Dacă ai avut curajul să mergi la Boston a doua zi și să începi o afacere în aceste condiții, trebuie să faci parte din programul Disney." Peste câteva săptămâni, Jerry a inaugurat locația din Boston, prezentând produse Disney.

După un an, lui Jerry i s-a acordat permisiunea de a vinde produse Disney și în magazinul său din New York. În acest moment, Jerry colaborează cu Disney de 10 ani. Vânzările sale au atins milioane de dolari și este cel mai mare comerciant de artă de animație Disney din lume!

El și-a demonstrat în acest fel angajamentul... și că și-a păstrat atitudinea pozitivă în pofida respingerilor! El a fost hotărât să obțină contractul cu Disney indiferent de eforturile pe care a trebuit să le facă. Dacă îl întrebi pe Jerry, el îți va spune imediat că *atitudinea este totul!*

Indiferent cât de mult timp va fi necesar

O altă poveste pe care vreau să vi-o împărtășesc este cea a lui Benjamin Roll, care locuiește în Newport Beach, California. În 1990, la vârsta de 67 de ani, Roll a absolvit Facultatea de Drept. Evident, înainte de a putea să practice avocatura, a trebuit să fie admis în Barou.

La prima sa încercare de a lua examenul a eșuat. La a doua încercare a eșuat. Și a eșuat și a treia oară... a patra oară... a cincea oară... a șasea oară... a șaptea oară... a opta oară... a noua oară... a zecea oară... a unsprezecea oară... a douăsprezecea oară... și a treisprezecea oară.

Având în vedere că examenul de admitere în Barou poate fi susținut doar de două ori pe an, când a eșuat

pentru a treisprezecea oară, Roll avea 73 de ani. Mulți alții ar fi renunțat, dar nu și Benjamin Roll!

A susținut examenul a paisprezecea oară... și a reușit! În 1997, la vârsta de 74 de ani, lui Roll i-a fost acordat dreptul de a practica avocatura în statul California. El a fost, într-adevăr, angajat... și dispus să facă tot ce a fost necesar pentru a reuși. Roll a povestit mai apoi: „Trebuia să trec acest examen, dar nu știam dacă voi trăi suficient pentru a reuși. Și am reușit!"

Ce vă spune această poveste despre importanța atitudinii? Cei mai mulți oameni nici măcar nu s-ar gândi să înceapă Facultatea de Drept după ce au împlinit 60 de ani. Totuși, acest om nu numai că s-a înscris la Facultatea de Drept, dar a fost dispus să își petreacă timpul studiind șase ani după absolvirea facultății pentru a trece examenul de admitere în Barou.

Uau! Povestea lui Benjamin Roll este, pur și simplu, o altă dovadă a faptului că *atitudinea este totul!*

Este vremea să îți iei un angajament

Să presupunem acum că ai un scop în minte. Următoarea întrebare pe care ar trebui să ți-o pui este: „Sunt dispus să fac orice este necesar pentru a-mi atinge scopul?" Dacă răspunsul tău este: „Aș face orice, cu excepția...", atunci, sincer vorbind, nu ești devotat acestui scop.

Și dacă nu ești devotat scopului respectiv, probabil că vei fi oprit din drum și nu îți vei atinge obiectivul. De exemplu, mulți oameni încep o nouă afacere cu următoarea abordare: „Îi voi acorda șase luni să prospere. Dacă nu se întâmplă așa, după șase luni voi renunța." Aceasta nu este o atitudine care conduce către succes.

Ce s-ar fi întâmplat cu scriitorul David Baldacci dacă ar fi spus: „Voi încerca să scriu vreme de un an... și dacă nu voi putea vinde nimic, voi renunța"? Ar fi ra-

tat ocazia de a face ceea ce îi plăcea... n-ar mai fi avut independență financiară... și nu și-ar mai fi trăit visul!

Nu îți sugerez nicidecum să pornești la drum fără vreun plan și să speri la tot ce poate fi mai bine. Desigur că ar trebui să îți fixezi un program, termene-limită și bugete, astfel încât să ai reușite cât mai curând posibil. Dar adevărul este că, în pofida celor mai atente planuri, nu știi cât de mult îți va lua până când îți vei atinge scopul... și nu poți prevedea toate obstacolele pe care le vei întâlni în cale.

De aici încolo, angajamentul este cel care îi separă pe câștigători de aceia care pierd. Persoanele angajate vor continua și vor izbuti, indiferent de cât efort vor depune. Vor accepta faptul că uneori poate să dureze mai mult decât au crezut inițial. Aceia care nu au un angajament puternic își vor părăsi „nava" atunci când lucrurile o vor lua razna.

Acum, că ai învățat despre puterea angajamentului, este timpul să și aplici acest principiu. Așadar, stabilește-ți un scop, pe care dorești din tot sufletul să îl atingi. Ia-ți angajamentul de a face *orice este necesar* pentru a-ți îndeplini acest scop. Începe să avansezi în direcția împlinirii lui și fii gata să observi și să folosești toate oportunitățile pe care le vei întâlni. Apoi urmărește-l cu perseverență și fii pregătit să reușești!

LECȚIA NR. 5

TRANSFORMĂ-ȚI PROBLEMELE ÎN OPORTUNITĂȚI!

Orice situație nefavorabilă poartă în sine sămânța unui beneficiu echivalent, dacă nu chiar mai mare.

NAPOLEON HILL

Care este reacția ta imediată atunci când te confrunți cu probleme sau cu eșecuri? Dacă ești asemenea celor mai mulți oameni, primul tău impuls este să te plângi. „De ce a trebuit să mi se întâmple asta tocmai mie? Ce voi face acum? Planurile mele au fost distruse!"

Această reacție este normală. Totuși, odată ce primul moment de dezamăgire a trecut, trebuie să faci o alegere. Poți să te adâncești în suferință și să te gândești la aspectele negative ale situației *sau* poți descoperi beneficiul sau lecția pe care ți-o oferă problema respectivă.

Probabil că vei trece printr-o perioadă de nesiguranță sau de zbatere, dar există întotdeauna un revers al acestei situații. De fapt, deseori, o „problemă" nu este o problemă. *Poate fi chiar o oportunitate.* De exemplu, o problemă îți poate indica o modificare pe care o poți face pentru a îmbunătăți anumite condiții din viața ta. Fără problema respectivă, poate că nu ai fi întreprins niciodată acea acțiune pozitivă.

De exemplu, probabil că ştii sau ai auzit despre cel puţin o persoană care şi-a pierdut serviciul şi a început ulterior propria afacere de succes. Această persoană îţi va spune că dacă nu ar fi fost concediată, nu ar fi iniţiat niciodată respectiva afacere. Ceea ce a părut iniţial o dificultate s-a transformat într-o oportunitate valoroasă.

Gândeşte-te şi la perioada în care erai absolut convins că o anumită slujbă era perfectă pentru tine; interviul pe care îl susţinuseşi fusese foarte reuşit, iar tu aşteptai cu nerăbdare să îţi fie oferit postul. Totuşi, această ofertă nu ţi-a mai fost făcută, iar postul a fost ocupat de altcineva. Ai fost devastat! Câteva zile sau luni mai târziu ai primit o altă ofertă de lucru şi ţi-ai dat seama că prima variantă fusese mai puţin avantajoasă decât cea de mai târziu. Respingerea iniţială s-a dovedit, de fapt, o binecuvântare. Un alt exemplu este cel legat de tranzacţionarea unei „case de vis", care nu se materializează... doar pentru a fi înlocuită de o variantă mult mai bună.

Găsirea beneficiului

Ziarul *New York Times* a publicat un eseu — „Are tumoarea pe creier vreun sens?" — scris de o femeie de 40 de ani, numită Sharon, care spunea că avea o tumoare foarte mare în spatele ochiului stâng. Operaţia pentru înlăturarea tumorii a durat şase ore. Din fericire, era benignă. Îţi poţi imagina că cineva poate să considere că această înfricoşătoare situaţie o sursă de oportunităţi? Dacă e să-i dăm crezare lui Sharon, în această situaţie există multe aspecte pozitive.

Sharon a fost adânc mişcată de revărsarea de ajutor şi sprijin din partea comunităţii pentru ea şi familia ei în timpul acestei crize. Aceste persoane au pregătit cina

pentru soțul său și pentru copiii lor în tot acest timp, deși cele mai multe dintre ele erau doar cunoștințe, iar prietenii s-au ocupat de curățenie. Sharon a aflat astfel despre capacitatea oamenilor de a fi buni și de a-și ajuta semenii la nevoie.

După ce a fost confruntată cu fragilitatea propriei vieți, Sharon afirmă acum că a dobândit o atitudine pozitivă și că este nerăbdătoare să-și îndeplinească scopurile pe care și le-a fixat în timp ce se afla în spital. De asemenea, relația cu fratele și cu sora ei a devenit mai apropiată, mai importantă. Sharon povestește acum că nenorocirea prin care a trecut a ajutat-o să vadă cât de bună poate fi viața. Experiența dificilă pe care a depășit-o a determinat-o să-și prețuiască mai mult viața și i-a insuflat dorința de a trăi mai intens.

De la tragedie la triumf

Drumul către succes este adesea pavat cu greutăți. Antreprenorul Dave Bruno vă poate confirma acest lucru. În anii '80, Bruno a muncit din greu și a ajuns director național de vânzări al unei companii de echipamente medicale. El, soția lui, Marlene, și cei trei copii ai lor locuiau într-o casă frumoasă din suburbiile orașului Milwaukee. Părea că lucrurile merg bine.

Nu poți avea diamante fără să treci prin situații dificile.
MARY CASE

Dar, în 1984, Bruno și-a pierdut serviciul. În plus, câteva luni mai târziu, când încă nu avea un loc de muncă, îndreptându-se spre casă în timpul nopții, mașina lui Dave Bruno a derapat și s-a făcut zob. A suferit traumatisme grave — plămâni blocați, coaste rupte, ruptură de splină și ficat distrus; inima îi era foarte slăbită.

Doctorii nu știau dacă va supraviețui. Bruno însuși a crezut că va muri. După ce a stat conectat la aparatele ce-l mențineau în viață timp de trei zile, și-a revenit în mod miraculos. Bruno a simțit atunci că i-a fost oferită o a doua șansă.

Lucrurile care ne produc suferință ne educă.
BENJAMIN FRANKLIN

În timp ce se refăcea în spital, a început să se gândească la ce și-ar dori să facă mai departe. Înainte de accident, colectase citate motivaționale o lungă perioadă de timp. Învățase de tânăr că citatele au o putere extraordinară pentru că mama lui avea obiceiul să așeze bilețelele cu citate în diverse locuri strategice din casă și pe frigider. Aceste citate îi ridicaseră întotdeauna moralul și îl ghidaseră.

Bruno și-a dat seama brusc ce anume își dorea să facă. Voia să înceapă o afacere prin care să le poată împărtăși aceste citate și altora pentru a-i inspira. Dar nu știa cum anume să înceapă.

După ce a ieșit din spital, Bruno a mai primit o veste neplăcută. Din cauza costurilor medicale uriașe și a incapacității sale de a munci, a fost nevoit să se declare falit. El și familia sa și-au pierdut casa și s-au mutat într-un apartament foarte mic.

Și totuși, Bruno nu a renunțat la visele sale. A continuat ceea ce își propusese și și-a păstrat atitudinea pozitivă și hotărârea de nestrămutat. În decursul următorilor ani, a participat la cursuri de marketing și de tipărire. Era permanent în căutarea unei modalități de a-și face cunoscute citatele.

Într-o zi, lui Bruno i-a venit brusc o idee: își va tipări citatele pe cărțile de credit. În aceeași seară, uitându-se la televizor, a văzut reclama unei companii de cărți de credit la „gold card".

Cu atât mai bine, s-a gândit el. Tipărirea citatelor pe *gold card*-urile metalice le dădea oamenilor posibilitatea să le ia cu ei oriunde s-ar duce. Bruno a creat apoi serii de citate pe diverse teme, precum: atitudine, leadership, perseverență și curaj. Le-a intitulat „Succes Gold Cards".

La cinci ani de la externarea sa din spital, Bruno a vândut primele *Succes Gold Cards*. Și sunt fericit să vă spun că până în acest moment el a vândut mai mult de două milioane din aceste carduri.

Dave Bruno a transformat astfel experiența tragică a accidentului într-un triumf incredibil.

Dezămăgirile în afaceri pot fi binecuvântări deghizate

Nu aș vrea să crezi că acest principiu este valabil doar în cazul tragediilor, pentru că este complet greșit. Aș vrea să vă mai prezint un exemplu din lumea afacerilor, unul care mi-a întărit convingerea că acest concept este valabil. În luna martie a anului 1991, după ce am întreprins o cercetare amănunțită, am ales compania care să-mi inscripționeze tricourile cu logo-ul meu — *Atitudinea este totul.*

Drumul care duce spre culmile măreției este plin de obstacole.

SENECA

La sfârșitul lui iunie, am început o campanie publicitară locală și națională pentru a promova aceste tricouri. O problemă gravă mi-a fost semnalată la începutul lunii iulie. În loc să onoreze o comandă în două săptămâni (după cum promisese inițial), compania cu care colaboram nu își îndeplinise acest angajament de mai bine de cinci săptămâni. Cum acest lucru mi se părea inacceptabil, m-am hotărât să-mi găsesc un alt colaborator.

Dar eu deja îmi stabilisem prețul și termenele de livrare pe baza înțelegerii cu prima companie. Mă confruntam cu o *problemă majoră*. Ce s-ar fi întâmplat dacă nu aș mai fi găsit o altă companie cu ajutorul căreia să pot livra produse de aceeași calitate la un preț similar?

În loc să devin depresiv și să îmi blestem norocul, am început imediat să caut un nou colaborator, *mai bun*. După o săptămână, am reușit să îl găsesc. Spre deosebire de prima companie, care livra comenzile într-un interval de două până la cinci săptămâni, aceasta își onora angajamentul într-un interval de două până la patru *zile*. Au trecut opt ani de atunci, iar eu încă mai colaborez cu această firmă.

Faptul că am încetat colaborarea inițială s-a dovedit cel mai bun lucru care mi s-a întâmplat! Bineînțeles că la vremea respectivă nu eram de aceeași părere, dar am sperat tot timpul că voi putea transforma această aparentă „situație neplăcută" într-un avantaj. Și așa s-a și întâmplat. Experiențele de acest fel m-au învățat că atunci când o ușă se închide, există întotdeauna una mai utilă care așteaptă să fie deschisă.

Schimbarea carierei este determinată de frustrare

Prima schimbare a carierei mele este un alt exemplu despre felul în care problemele și dificultățile aduc ulterior beneficii. Nu am fost interesat de materialele de dezvoltare personală până când nu am adunat ani întregi de nemulțumire după absolvirea Facultății de Drept. Am descoperit aceste principii numai într-un moment nefast al vieții mele.

Acum sunt conștient de faptul că toate problemele prin care am trecut au fost, de fapt, reale binecuvântări!

Acum pot să înțeleg destul de bine cum anume evenimentele din viața mea m-au „pregătit" pentru ceea ce urma. A trebuit să îndur o perioadă dificilă și să fiu nefericit și să trec printr-o perioadă nefastă pentru a putea înțelege puterea atitudinii pozitive.

> *Situațiile nefavorabile ne descoperă potențialul ascuns.*
> JEFF KELLER

De aceea, atunci când o persoană îmi spune că este descurajată sau este evident faptul că are o atitudine negativă, știu exact cum se simte. Am trecut și eu prin asta! Perioada plină de provocări pe care am parcurs-o m-a învățat nenumărate lucruri deosebit de importante pentru mine, iar acum interacționez mult mai bine cu cei care participă la prezentările mele și citesc lucrările pe care le-am publicat.

Adevărul este că dacă nu aș fi devenit din ce în ce mai nemulțumit de munca mea ca avocat, nu m-aș fi gândit niciodată în mod concret la o schimbare de carieră. Dacă i-aș fi dat carierei mele nota 7, aș fi continuat să practic avocatura. Numai pentru că i-am dat atunci nota –5, am fost motivat să fac o schimbare majoră!

Când cineva mă întreabă de ce mi-am schimbat cariera, îi răspund fără ezitare: „PREA MULTĂ DURERE" — fizică, emoțională și spirituală. Această durere, care era prea intensă pentru a o putea ignora, m-a forțat să iau o hotărâre și să mă îndrept într-o altă direcție. Viața mea este acum de nota 10... și se îmbunătățește în fiecare zi!

Să ne întoarcem acum spre viața ta. Poți să te gândești la vreo situație în care o experiență care părea negativă s-a dovedit pozitivă?

Poate că ai fost concediat... și ai obținut apoi un serviciu mai bun. Sau poate că ai avut o problemă de sănătate, care te-a determinat să îți schimbi obiceiurile alimentare și să începi să faci exerciții fizice în mod re-

gulat. Analizează cu atenție dificultățile și problemele pe care le-ai înfruntat — și identifică beneficiile și lecțiile obținute din aceste experiențe. Aspectele pozitive există... dacă le cauți!

Cum ne ajută situațiile nefavorabile

Să analizăm acum șapte feluri în care ne pot ajuta situațiile nefavorabile.

1. *Situațiile nefavorabile ne oferă o altă perspectivă.* După ce ți-ai revenit dintr-o boală gravă, probleme precum o pană de cauciuc sau un acoperiș prin care se infiltrează apa nu mai par atât de grave. Poți să te ridici deasupra micilor neplăceri ale vieții de zi cu zi și să îți canalizezi atenția asupra lucrurilor cu adevărat importante din viață.
2. *Situațiile nefavorabile ne învață să fim recunoscători.* Problemele și dificultățile, în special cele care implică pierderi și privațiuni, te ajută să apreciezi mai mult diverse aspecte ale propriei vieți. Oricât de banal ar părea, este adevărat — de obicei nu apreciezi un lucru până când nu l-ai pierdut. Abia atunci când nu ai apă caldă îți dai seama cât de importantă este ea. Doar când te îmbolnăvești ajunge să-ți fie dragă sănătatea. Persoanele înțelepte continuă să stăruie asupra binecuvântărilor, chiar și după ce perioada de pierderi sau de privațiuni a trecut. Adu-ți aminte, te îndrepți întotdeauna în direcția gândurilor dominante; de aceea, dacă te concentrezi asupra aspectelor pentru care trebuie să fii recunoscător, vei atrage și mai multe lucruri pozitive în viața ta.
3. *Situațiile nefavorabile ne descoperă potențialul ascuns.* După ce ai supraviețuit unei încercări dificile sau

ai depășit un obstacol, devii mult mai puternic din punct de vedere emoțional. Viața te-a testat și ai trecut testul cu brio. Apoi, când va apărea următorul obstacol, vei fi mult mai bine pregătit pentru abordarea lui. Problemele și provocările aduc la lumină ce este mai bun în noi — ne descoperim abilități despre care nu știam că le avem. Mulți dintre noi nu și-ar fi descoperit niciodată aceste talente dacă viața nu le-ar fi scos în cale aceste dificultăți. Situațiile nefavorabile îți dezvăluie propriile puteri și capacități și te ajută să îți dezvolți și mai mult aceste calități.

4. *Situațiile nefavorabile ne încurajează să facem schimbări și să acționăm.* Multor oameni le este mai ușor să urmeze modelele de acțiune vechi, cunoscute, fără a ține cont de cât de dureroase sau de plictisitoare au devenit viețile lor. Adesea, numai o criză sau o serie de dificultăți îi motivează suficient ca să facă schimbări. Problemele reprezintă de multe ori modalitatea prin care viața te atenționează că nu ești pe drumul cel bun și trebuie să iei măsuri.
5. *Situațiile nefavorabile ne oferă lecții valoroase.* Gândește-te la exemplul unei afaceri eșuate: întreprinzătorul poate învăța lucruri care îl fac să reușească spectaculos cu următoarea afacere.
6. *Situațiile nefavorabile deschid uși noi.* După încheierea unei relații, găsești o alta care să îți aducă mai multe satisfacții. Îți pierzi slujba și îți găsești o alta mai bună. În aceste cazuri, „problema" nu reprezintă deloc o problemă, ci mai degrabă o oportunitate mascată. O ușă din viața ta s-a închis, dar o alta mai bună așteaptă să fie deschisă.

7. *Situaţiile nefavorabile ne clădesc încrederea şi respectul de sine.* Când îţi aduni tot curajul şi hotărârea pentru a depăşi un obstacol, te simţi competent şi devii mai încrezător. Simţi că eşti valoros, iar aceste sentimente pozitive te vor ajuta în activităţile pe care le vei întreprinde.

Îndreaptă-ţi atenţia către aspectele pozitive!

Te vei confrunta, desigur, cu nenumărate probleme şi situaţii nefavorabile de-a lungul vieţii. Nu îţi sugerez ca atunci când treci printr-o tragedie să îţi negi emoţiile şi să refuzi să accepţi realitatea. Ceea ce îţi sugerez, *de fapt*, este să nu consideri imediat că orice problemă cu care te confrunţi reprezintă o tragedie şi să te gândeşti foarte bine la cât de mult te avantajează noua situaţie. Uneori nu vei reuşi să identifici imediat beneficiul pe care îl vei obţine din această nouă postură... dar *el există*.

Ai întotdeauna posibilitatea de a alege. Îţi poţi vedea problemele ca având un impact negativ asupra vieţii tale şi poţi să devii descurajat şi depresiv. Te asigur că această abordare nu va face decât să înrăutăţească lucrurile. Sau poţi considera că fiecare experienţă aparent negativă din viaţa ta este, în realitate, o oportunitate... ceva din care poţi învăţa... ceva care te poate ajuta să te dezvolţi. Fie că eşti de acord sau nu cu spusele mele, problemele pe care le ai te ajută, nu te distrug!

Aşadar, data viitoare când te vei confrunta cu o problemă sau vei suferi un eşec, nu te descuraja şi nu renunţa. Nu lăsa problemele să îţi întunece fereastra atitudinii pentru totdeauna. Spală-ţi fereastra murdară. După ce va mai trece timpul, s-ar putea să constaţi că vezi chiar mai bine decât înainte! Aminteşte-ţi mereu de cuvintele lui Napoleon Hill: „Orice situaţie nefavo-

rabilă poartă în sine sămânța unui beneficiu echivalent, dacă nu chiar mai mare."

Întreabă-te mereu ce ai învățat din experiențele tale și străduiește-te să îți canalizezi atenția asupra evoluției tale ca persoană. În situațiile de criză, încearcă mereu să îți menții atitudinea optimistă și mintea deschisă — pentru că acesta este mediul care îți va permite să descoperi beneficii în situațiile dificile.

PARTEA a II-a

Fii atent la ce spui!

Atunci când îți repeți suficient de mult o idee,
ea va începe să fie o parte din tine.

TOM HOPKINS

LECȚIA NR. 6

CUVINTELE ÎȚI CROIESC CALEA

Cuvintele pe care le alegi în mod consecvent
îți vor modela destinul.

ANTHONY ROBBINS

Când te-ai gândit ultima dată cu atenție la cuvintele pe care le folosești în fiecare zi? Cât de atent le selectezi?

Probabil că te gândești: „Jeff, de ce acorzi atâta atenție cuvintelor? Ce poate fi atât de important?" Răspunsul este simplu. Cuvintele tale au o putere incredibilă. Ele îți pot construi un viitor luminos, îți pot distruge oportunitățile sau te pot ajuta să îți menții situația actuală. Cuvintele îți consolidează convingerile... iar convingerile îți creează realitatea.

Gândește-te la acest proces ca la un joc de domino care arată astfel:

GÂNDURI → CUVINTE → CONVINGERI → ACȚIUNI → REZULTATE

Iată cum funcționează acest proces: GÂNDUL lui Tom este: „Nu sunt prea bun în domeniul vânzărilor." Să nu uităm că acest gând îi apare frecvent lui Tom. S-a gândit adesea la asta, poate chiar de sute sau mii de ori în decursul vieții sale!

Apoi, Tom începe să folosească CUVINTE care sprijină acest gând. Le spune prietenilor și colegilor: „Nu voi reuși niciodată să am rezultate bune în vânzări" sau „Urăsc să dau telefoane potențialilor clienți." Tom repetă aceste fraze la nesfârșit... în discuțiile cu el însuși și cu ceilalți.

Cuvintele sunt, desigur, cel mai puternic drog folosit de omenire.
RUDYARD KIPLING

Ca urmare, îi sunt întărite CONVINGERILE și abia în acest moment realitatea începe să fie influențată de ceea ce crede el. Tot ceea ce obții în viață derivă din convingerile pe care le ai. În exemplul nostru, Tom își dezvoltă convingerea că nu va avea succes în domeniul vânzărilor și că nu va câștiga mulți bani. Această idee i se întipărește în minte.

Care poate fi urmarea acestei convingeri? Pentru că Tom nu crede în abilitățile sale de agent de vânzări, ACȚIUNILE pe care le întreprinde sunt fie sumare, fie neproductive. Nu face lucrurile necesare pentru a reuși în vânzări.

De aceea, după cum era de așteptat, Tom obține REZULTATE foarte proaste.

Și pentru ca lucrurile să se înrăutățească și mai mult, gândurile lui Tom sunt mai negativiste... își repetă și mai multe cuvinte negative... își consolidează convingerile negative... și obține rezultate și mai proaste. Este un cerc vicios!

Desigur, acest întreg proces ar fi putut avea un sfârșit fericit dacă Tom ar fi selectat GÂNDURI pozitive... și și le-ar fi consolidat prin CUVINTE pozitive. Astfel, și-ar fi întărit CONVINGEREA că va avea succes. Drept urmare, ar fi întreprins ACȚIUNI conforme cu acea convingere... și ar fi obținut REZULTATE excelente.

Ceea ce încerc să vă comunic este să nu subestimați rolul CUVINTELOR în acest proces. Persoanele care se hrănesc numai cu cuvinte negative sunt destinate să aibă o atitudine negativă. Este, de fapt, o relație obișnuită cauză–efect. Este imposibil să folosești mereu cuvinte negative și să te aștepți să ai rezultate foarte bune. Și asta se întâmplă deoarece cuvintele negative îți vor întări mereu convingerile negative — și vor conduce, în final, la rezultate negative.

De ce nu vrei să-ți repar nimic în casă?

Când vine vorba să repar ceva prin casă, sunt un om prierdut. Vrei să înlocuiesc un robinet sau să repar ceva la toaletă? Aș avea șanse mai mari să ajung pe vârful muntelui Everest. Dulgherie sau fire electrice? Nu am nici cea mai vagă idee. Vrei să știi care este „călcâiul lui Ahile" în cazul meu? Este vorba despre acele instrucțiuni care îți explică cum anume să asamblezi ceva ce tocmai ai scos dintr-o cutie. Știi la ce mă refer — la acele broșuri în alb și negru cu trimiteri la „Imaginea 10A" care îți arată (sau pretind că îți arată!) întregul mecanism și cum se asamblează toate părțile componente.

Aceste instrucțiuni au asupra mea efectul pe care-l avea kriptonitul asupra lui Superman! Dacă îți aduci aminte vechile filme cu Superman, personajul negativ încerca să îl împuște pe Superman, iar gloanțele ricoșau din pieptul său fără a-l răni. Totuși, exista o substanță împotriva căreia Superman nu se putea apăra — kriptonitul. Atunci când personajul negativ ținea în mână o bucată de kriptonit, Superman se clătina și începea să își piardă puterile.

Așa mi se întâmplă și mie când văd o pagină cu instrucțiuni — mi se înmoaie genunchii și îmi pierd puterile. Știu că nu-mi este de niciun folos să mă uit la ele.

Nu le voi înțelege niciodată. Așa că las deoparte instrucțiunile și aștept să vină Dolores ca să îmi explice cum să fac. Pentru ea, este floare la ureche.

Cum s-a ajuns la asta? Nu pretind că sunt cel mai isteț tip din lume, dar mă consider destul de inteligent. Oare îmi lipsește mie vreo genă responsabilă cu talentul de a repara lucruri prin casă, pe care alți oameni o au? Nu, nu este vorba de asta.

Răspunsul este evident. În timpul ultimilor 40 de ani, mi-am spus încontinuu: „Nu sunt bun la lucrurile mecanice" sau „Nu pot repara nimic." Și, așa cum era de așteptat, după 40 de ani în care am folosit cuvinte negative, mi-am întărit convingerea că nu pot să fac astfel de lucruri.

Înțelegi cum am ajuns în această situație nefiind atent la cuvintele pe care le-am folosit? Adevărul este că aș putea să reușesc, într-un final, să-mi schimb această tendință dacă aș începe să folosesc cuvinte pozitive în legătură cu abilitățile mele de face reparații.

Este util să analizezi cuvintele oamenilor de știință

Acum câțiva ani, am citit un articol despre Kent Cullers, un om de știință care conducea Departamentul de cercetări al NASA legat de proiectul Inteligenței Extraterestre. Cullers, care avea un doctorat în fizică, dezvolta un *software* care căuta semnale radio ce ar fi indicat prezența altor forme de viață în univers.

Cuvintele dezvăluie starea de spirit, caracterul și dispoziția vorbitorului.
PLUTARH

Seamănă puțin cu *Star Trek*, nu-i așa? Dar nu te lăsa indus în eroare, chiar este vorba despre o cercetare tehnică avansată.

Și totuși, Cullers trebuia să depășească o provocare de ordin fizic. Aș vrea să vă relatez cum anume o descrie el. Se referă la problema lui ca fiind „un mic necaz" și „o inconveniență minoră". Care este provocarea de ordin fizic pe care Cullers trebuie să o depășească? Să fie artrita? Sau migrenele ocazionale?

Kent Cullers este orb. Într-adevăr... este orb. Nu este oare incredibil faptul că cineva poate să descrie orbirea ca reprezentând „un mic necaz" și „o inconveniență minoră"?

Folosind aceste cuvinte, Kent Cullers dobândește puterea de a realiza lucruri mărețe. Nu permite limitărilor să îl oprească și, drept urmare, reușește să le depășească și să aibă rezultate mult mai bune decât cei care văd.

Cu ce obstacole te confrunți tu chiar acum? Imaginează-ți ce putere ai dobândi dacă le-ai putea considera „inconveniențe minore", și nu bariere de netrecut.

Să spun... sau să nu spun

În timp ce vorbesc despre importanța folosirii limbajului pozitiv în atingerea scopurilor, unii dintre voi pot întreba: „Să folosesc aceste cuvinte pozitive numai în conversațiile cu mine însumi sau și în discuțiile cu ceilalți?" S-ar putea să te temi de faptul că împărtășindu-le celorlalți scopurile tale, ei ar putea să își imagineze că aspiri prea sus — sau chiar să râdă de tine.

Permite-mi să îți ofer câteva indicații în acest sens, deși e bine să înțelegi că nu există reguli cu valoare de adevăr necondiționat și că ar trebui să aplici sugestiile care funcționează cel mai bine în cazul tău.

Pentru început, atunci când vorbești cu tine însuți folosește limbajul pozitiv cât mai des posibil. După părerea mea, cu cât mai mult, cu atât mai bine. La urma urmei, vorbești cu tine însuți, așa că nu e cazul să te

temi că ceilalți ți-ar putea auzi comentariile. Secretul este acela că auzind aceste informații pozitive iarăși și iarăși... ele se înrădăcinează adânc în mintea ta.

A le împărtăși celorlalți propriile tale scopuri este o problemă mult mai delicată. Un lucru important pe care l-am învățat este acesta: *Să nu vorbești niciodată despre scopurile tale cu persoanele negativiste.* Tot ce fac ele este să îți argumenteze și să îți prezinte motivele pentru care nu vei avea succes. Cine are nevoie de așa ceva? Deseori, aceste „cucuvele" fac prea puțin sau mai nimic în viața lor. Nu au scopuri și nici visuri și nu vor ca altcineva să reușească.

Totuși, există cazuri în care *poți obține* beneficii împărtășindu-le celorlalți scopurile tale. Mai întâi, asigură-te că vorbești cu cineva care are o atitudine pozitivă și îți sprijină eforturile. Acesta este genul de persoană care ar fi extrem de încântată dacă ți-ai atinge scopul... și ar face tot ce depinde de ea pentru a te ajuta. Poți avea un prieten sau un coleg care să se potrivească acestui rol — sau chiar unii membri ai familiei.

Apoi, este la fel de important să-ți împărtășești scopurile acelora care lucrează alături de tine pentru obținerea unui rezultat. De exemplu, dacă un director de vânzări dorește să crească vânzările în următorul an cu 20%, el ar trebui să prezinte acest obiectiv tuturor oamenilor din echipa sa. Astfel, fiecare poate contribui la îndeplinirea lui.

Deși te încurajez să folosești cuvine pozitive, care să te propulseze în direcția propriilor obiective, nu îți sugerez să ignori obstacolele pe care le-ai putea întâlni sau să refuzi să primești *feedback* de la alți oameni. Înainte de a-ți stabili un scop, trebuie să te pregătești pentru ceea ce ar putea apărea pe parcurs. Eu, personal, prefer să discut aceste aspecte cu cineva care are o ati-

tudine pozitivă... o persoană al cărei *feedback* include soluţii creative la dificultăţile care se pot ivi.

În plus, îmi voi discuta planurile numai cu persoane calificate să îmi ofere o opinie inteligentă, legată de subiectul respectiv. Dacă te gândeşti să îţi începi propria afacere, nu are niciun sens să te consulţi cu unchiul Elmer, în special dacă unchiul Elmer este o persoană negativistă şi a lucrat pentru altcineva întreaga sa viaţă. Ce ştie el despre cum este să ai propria afacere? Îţi va oferi o întreagă listă de motive pentru care să NU începi o afacere pe cont propriu. După mica discuţie cu unchiul Elmer, vei începe să ai dubii. Nu ai nevoie de acest gen de ajutor!

Cuvintele şi asumarea răspunderii

Mai există şi un alt motiv pentru care s-ar putea ca în unele cazuri să te hotărăşti să îţi împărtăşeşti scopul altcuiva. Este vorba de asumarea răspunderii. Cu alte cuvinte, dacă le spun celorlalţi că voi face ceva, atunci chiar trebuie să merg înainte şi să fac ce am promis! Gândeşte-te la această abordare ca la „distrugerea punţilor de retragere".

Vreau să te asigur că eu, unul, nu cred în „distrugerea punţilor" când este vorba despre relaţii personale sau de afaceri. Dar uneori, singura modalitate de a înainta în viaţă şi de a-ţi atinge un scop ambiţios este să îţi anulezi toate căile de retragere.

Aceasta poate fi o strategie foarte utilă. Îi putem spune unui prieten că intenţionăm să mergem la sala de gimnastică de trei ori săptămâna asta, ştiind că, la

Oamenii care vorbesc tot timpul despre lipsa banilor nu vor ajunge să-i strângă.

JEFF KELLER

sfârșitul săptămânii, acest prieten ne va întreba dacă am ajuns la sală de trei ori sau nu!

Un exemplu și mai elocvent este acela al oratorului motivațional Zig Ziglar. Acesta s-a hotărât să țină o cură de slăbire și să își reducă greutatea de la 101 kg la 82,5 kg. În tot acest timp, el scria cartea *See You At The Top (Ne vedem pe vârf)*.

În carte, Ziglar a inclus angajamentul că va slăbi până la 82,5 kg. Aceasta se întâmpla cu 10 luni *înainte* de trimiterea cărții în tipar. Și apoi a comandat un tiraj de 25 000 de exemplare! Să ne amintim că la momentul în care Ziglar scria aceste cuvinte, cântărea 101 kg. Și-a riscat credibilitatea față de 25 000 de persoane!

Afirmând că va ajunge să cântărească 82,5 kg, Ziglar știa că trebuie să slăbească 18,5 kg până la publicarea cărții. Și a reușit!

Folosește această strategie selectiv și numai în cazul acelor țeluri foarte importante pentru tine și pentru care intenționezi, într-adevăr, să depui toate eforturile necesare. Este riscant? Cu siguranță. Dar este și o modalitate excelentă de a te motiva!

Cuvintele și emoțiile

În cartea sa de succes *Descoperă forța din tine**, Anthony Robbins dedică un întreg capitol felului în care vocabularul propriu ne afectează emoțiile, convingerile și eficacitatea în viață. Nu sunt de acord cu toate opiniile lui Robbins, dar cred că observațiile lui despre puterea cuvintelor sunt corecte. Robbins este profund conștient

---

* Apărută la Curtea Veche Publishing, București, 2002. (*N. red.*)

de impactul pe care îl au unele cuvinte asupra stării noastre emoționale.

> *Alege cuvinte care te vor îndrepta în direcția scopurilor tale.*
> JEFF KELLER

Să presupunem, de exemplu, că cineva te-a mințit. Poți reacționa spunând că ești „furios" sau „supărat". Dar dacă folosești cuvinte precum „furios", „livid" sau „mâniat", starea fizică și comportamentul ți se vor schimba radical. Tensiunea arterială va crește. Fața ți se va înroși. Te vei simți tensionat.

Pe de altă parte, ce se întâmplă dacă evaluezi situația ca fiind „supărătoare" sau spui că ești „iritat"? Aceste cuvinte micșorează considerabil intensitatea emoțională. Robbins explică faptul că, de fapt, dacă spui că ești „iritat", este foarte probabil să izbucnești în râs și să distrugi complet ciclul emoțional negativ. Vei fi mult mai relaxat.

Robbins oferă și alte exemple despre cum poți să micșorezi intensitatea emoțiilor negative. Imaginează-ți, de exemplu, că înlocuiești propoziția „Am fost distrus" cu propoziția „Am fost tras înapoi"... sau că folosești „Prefer" în loc de „Urăsc". Desigur, poți să alegi intenționat cuvinte care să îți mărească intensitatea emoțiilor *pozitive*. În loc să spui „Sunt hotărât", de ce să nu spui „Sunt de neoprit!" De ce să nu declari că te simți „fenomenal" sau „minunat" în loc de „bine"?

Astfel de cuvinte savuroase, însuflețitoare îți îmbunătățesc semnificativ starea de spirit și îi influențează puternic pe cei din jur. Când hotărăști în mod conștient să folosești asemenea cuvinte, alegi, de fapt, să schimbi drumul pe care vei merge. Ceilalți îți vor răspunde, la rândul lor, altfel și, în același timp, îți vei schimba percepția despre tine însuți.

O privire mai atentă asupra cuvintelor tale

Să analizăm un moment viața ta. Există domenii în legătură cu care ai folosit expresiile „Nu pot", „Nu sunt bun la..." sau „Este imposibil"? Cu toții cunoaștem persoane care fac astfel de afirmații:

Nu pot să desenez.
Nu sunt bun la matematică.
Nu îmi aduc aminte numele.
Îmi este imposibil să fac bani în felul ăsta.

Atunci când faci astfel de comentarii în fiecare zi a vieții tale timp de 10, 20 sau 30 de ani, îți programezi mintea să eșueze! *Totul se rezumă la atitudine*. Fiecare dintre aceste exemple reflectă o atitudine negativă. Și dacă privești lumea printr-o fereastră murdară, vei ajunge să folosești un limbaj negativist... și vei avea rezultate care te vor dezamăgi.

Din fericire, îți poți controla cuvintele, ceea ce înseamnă că ai abilitatea de a-ți construi un sistem de convingeri pozitive... și de a obține rezultatele pe care *le dorești*. Primul pas este să fii conștient. Să examinăm acum expresiile pe care le folosești în mod constant în patru domenii importante ale vieții tale — relațiile, finanțele, cariera și sănătatea.

1. Relațiile

Obișnuiești să faci afirmații precum „Toți bărbații buni (sau toate femeile bune) sunt luați (luate)!" sau „Oamenii se folosesc mereu de mine"? Dacă te afli în această situație, efectiv te programezi să ai relații nefericite. Mintea ta aude fiecare cuvânt pe care îl pronunți și se pregătește să îți dovedească faptul că ai dreptate. Referitor la exemplul nostru de mai sus, mintea ta te va

determina să atragi numai acele persoane care te vor dezamăgi sau vor profita de tine. Asta îți dorești? Dacă nu, atunci nu mai repeta asemenea afirmații negative și mintea nu se va mai concentra asupra acestor aspecte!

2. *Finanțele*

Ce cuvinte folosești de obicei pentru a-ți descrie situația financiară actuală și planurile pentru perioada următoare? Expresiile de genul „Întotdeauna am datorii", „Economia este dezastruoasă" sau „Nimeni nu cumpără" acționează împotriva ta. Este mult mai bine să alegi un limbaj care să confirme prosperitatea sau vremurile prielnice din punct de vedere financiar. Desigur, nu vei obține o avere foarte mare la doar câteva zile după momentul în care ți-ai schimbat modul de vorbire. Însă condițiile materiale se pot schimba doar *după* ce ți s-au modificat convingerile. Asanarea limbajului este un prim pas extrem de important!

La urma urmei, oamenii bogați nu au ajuns așa plângându-se că sunt săraci. Iar oamenii care vorbesc mereu despre lipsa banilor nu strâng de obicei prea mulți.

3. *Carieră*

Dacă te-aș întreba despre proiectele tale profesionale pentru următorii cinci sau zece ani, ce ai răspunde? Fii sincer. Vei spune că lucrurile vor rămâne probabil așa cum sunt acum? Sau vei descrie o poziție mai înaltă, cu mai multe provocări, cu mai multe responsabilități și cu recompense financiare mai generoase? Dacă vei răspunde: „Nu știu în ce direcție se îndreaptă cariera mea", șansele de schimbare nu sunt prea mari. Limbajul pe care îl folosești reflectă lipsa ta de viziune și de direcție. Dacă, pe de altă parte, ai un scop clar pe care îl poți ex-

prima destul de des (*și faci asta*) — chiar și numai față de tine însuți — ai șanse foarte mari de a-ți atinge scopul.

Același lucru, desigur, este valabil și dacă ai propria ta afacere. Folosești un limbaj care indică o evoluție favorabilă a afacerii tale? Sau vorbești mereu despre cât de dificil este să înaintezi?

4. Sănătate

Fără îndoială, cuvintele noastre au un impact profund asupra propriei sănătăți. De exemplu, imaginează-ți că stăm, împreună cu câțiva prieteni, la masă și consumăm ceea ce pare să fie o masă delicioasă și sănătoasă. Apoi, două ore mai târziu, te sun și îți spun că fiecare persoană care a mâncat împreună cu noi a ajuns la spital din cauza unei toxiinfecții alimentare! Să presupunem că, înainte de a te suna eu, tu te simțeai foarte bine. Cum ai reacționa la auzul unei astfel de informații?

Probabil că te-ai ține cu mâinele de burtă, ai deveni palid și te-ai simți foarte rău. De ce? Deoarece cuvintele mele te-au determinat să crezi ceva, iar corpul tău a reacționat în consecință. Ai fi avut aceeași reacție fizică și dacă aș fi făcut o glumă proastă și aș fi mințit de la cap la coadă! Corpul tău reacționează la cuvintele pe care le spuneți tu și ceilalți oameni. Din acest motiv, nu este bine să repeți la nesfârșit că ai „o durere cronică de spate care nu îți va trece *niciodată*" sau că „răcești grav de trei sau patru ori în *fiecare* an". Făcând aceste afirmații, nu faci decât să îți instruiești corpul să manifeste durere și boală!

Te rog să nu mă înțelegi greșit. Nu îți sugerez să-ți negi durerea sau boala sau să crezi că te poți însănătoși indiferent de boală, dar cu siguranță nu vei câștiga nimic (ba dimpotrivă) dacă vei continua să folosești cuvinte ce sugerează suferința și lipsa unui remediu.

Ai de ales

Ei bine, te-ai gândit la cuvintele pe care le folosești în aceste patru domenii ale vieții tale? Când repetăm constant anumite fraze, este ca și cum în creierul nostru s-ar forma un „șanț". Continuăm să repetăm în minte același refren dintotdeauna, ca un disc stricat. Problema este că de fiecare dată când îți spui aceste cuvinte nu faci decât să adâncești șanțul, reluând în gând aceleași vechi mituri, întărind aceleași convingeri vechi... obținând aceleași vechi rezultate.

Trebuie să recunoști că deși ai spus unele lucruri în trecut, nu ai niciun motiv să continui să le repeți fără discernământ. Chiar dacă pentru a-ți schimba limbajul va fi nevoie să adopți o anume disciplină și supraveghere, va merita efortul! Așadar, de acum înainte, trebuie să alegi în mod conștient cuvintele care te vor direcționa spre împlinirea scopurilor tale. Roagă-ți un prieten să îți atragă atenția când greșești.

Nu uita, numai de tine depinde să vorbești astfel încât să te îndrepți către ceea ce îți dorești în viață. De aceea, folosește cuvinte potrivite cu drumul pe care îți dorești să mergi... acționează în conformitate cu aceste direcții... și privește-te pornind în acea direcție extraordinară!

LECȚIA NR. 7

CE MAI FACI?

Ziua evoluează în funcție de direcția
în care se mișcă colțurile gurii tale.

ANONIM

Răspunsul nostru la întrebarea „Ce mai faci?" pare un lucru lipsit de importanță. Dar noi trebuie să răspundem la această întrebare de cel puțin zece ori pe zi, și poate chiar de 50 de ori pe zi. Așadar, nu este chiar un lucru neimportant. Reprezintă o parte importantă a conversațiilor noastre zilnice.

Când cineva te întreabă „Ce mai faci?", ce răspunzi? De obicei, răspunzi doar în câteva cuvinte. Și totuși, acest scurt răspuns spune foarte multe despre tine și despre atitudinea ta. De fapt, acest răspuns chiar îți poate modela atitudinea.

Am observat că răspunsurile la întrebarea „Ce mai faci?" pot fi împărțite în trei categorii: negative, mediocre și pozitive. Să analizăm acum aceste trei categorii și câteva dintre răspunsurile obișnuite pentru fiecare dintre ele.

Răspunsuri negative

Răspunsurile negative la întrebarea „Ce mai faci?" includ fraze de genul:

„Prost."
„Groaznic."
„Sunt obosit."
„Se putea și mai bine."
„Slavă Domnului că e vineri."
„Sunt mai bătrân cu o zi și mai sărac cu o para."
„Nu mă întreba."

Când cineva răspunde „Nu mă întreba", știu că situația va deveni neplăcută. Persoana respectivă va începe să se plângă de diverse aspecte și mă va face să regret că am întrebat-o „Ce mai faci?"

Îi deplâng cu adevărat pe cei care au o abordare de genul „Slavă Domnui că e vineri." Gândește-te la ce își spun în sinea lor — „Luni, marți, miercuri și joi sunt zile cumplite în fiecare săptămână." Pentru acești oameni, patru cincimi din săptămâna lor de lucru reprezintă o perioadă îngrozitoare! A cincea zi, vinerea, este „suportabilă" doar pentru că știu că urmează două zile libere! Este oare acesta un mod în care să trăiești? Începi să înțelegi felul în care aceste expresii negative îți pot otrăvi atitudinea... și au capacitatea să tragă înapoi și alte persoane?

Răspunsurile mediocre

Cei din această categorie se află pe o treaptă superioară celor din grupul negativiștilor, dar ar putea să își îmbunătățească atitudinea considerabil. Iată câteva dintre lucrurile pe care le spun:

„Sunt bine."
„Nu prea rău."
„Ar putea fi și mai rău."
„Ca de obicei."
„Încerc să rezist."
„Bine."

Ți-ai dori să petreci mai mult timp împreună cu o persoană care e de părere că viața „nu e prea rea"? Este oare acesta genul de persoană cu care ai vrea să închei o afacere? Când folosim astfel de cuvinte, ne diminuăm energia. Îți poți imagina oare o persoană care să spună „Ar putea fi și mai rău" și să aibă, în același timp, o ținută dreaptă... și mult entuziasm? Desigur că nu. Aceşti oameni par să nu fi dormit de două zile.

Adevărul este că oamenii care folosesc cuvinte mediocre vor avea o atitudine mediocră... și vor obține rezultate mediocre. Și știu că nu asta îți dorești!

Răspunsuri pozitive

Există, totuși, și o abordare pozitivă. Ea le aparține oamenilor entuziaşti, care spun:

„Grozav."
„Fantastic."
„Minunat."
„Excelent."
„Super."
„Sunt în culmea fericirii."
„Nici că s-ar putea mai bine."

Zâmbetul reprezintă o metodă necostisitoare de a îmbunătăți felul în care arăți.
ANONIM

Cei care folosesc cuvinte pozitive pășesc cu mai multă încredere și *tu* însuți te simți ceva mai bine pentru simplul fapt că te afli în preajma lor. Fii sincer. Cum te-ai simțit când ai citit lista cu răspunsuri pozitive? Nu știu ce reacție ai avut tu, dar eu m-am simțit mai plin de energie după ce am citit-o. Aceștia sunt oamenii pe care aştept cu nerăbdare să îi întâlnesc astăzi. Aceștia sunt cei care vor ajunge probabil să colaboreze cu mine.

De ce nu citești încă o dată lista cu răspunsuri negative și pe cea cu răspunsuri mediocre? Citește-le cu voce tare. Cum te fac să te simți? Deprimat, cu siguranță!

Dacă aș putea să aleg, aș prefera să mă aflu în preajma oamenilor cu o atitudine pozitivă și plini de viață... spre deosebire de aceia care sunt negativiști și apatici. Există o veche zicală care spune că fiecare dintre noi luminează o cameră — *unii atunci când intră... iar alții atunci când ies!* Tu vrei să fii o persoană care luminează camera atunci când intră!

Cât despre mine, atunci când cineva mă întreabă „Ce mai faci?", de obicei răspund *„Grozav!"* Acest răspuns proiectează o atitudine pozitivă asupra celeilalte persoane și pe măsură ce îl repet mă simt din ce în ce mai grozav!

Alătură-te grupului pozitiv!

Ai avut ocazia să revezi câteva răspunsuri tipice pentru fiecare categorie — negative, mediocre și pozitive. Tu pe care dintre ele le folosești cel mai des? Ce răspunsuri folosesc prietenii și persoanele din familia ta?

Dacă te afli printre cei care dau răspunsuri negative sau mediocre, îți sugerez să încerci imediat să îți revizuiești replicile și să te alături grupului pozitiv. Motivele sunt evidente. Când ești întrebat „Ce mai faci?" și spui „Groaznic" sau „Nu prea rău", fiziologia îți este afectată negativ. Ai tendința să-ți lași umerii și capul în jos, având o înfățișare abătută.

Ce crezi că se întâmplă cu emoțiile tale? Te simți mai bine după ce ai spus că îți merge *îngrozitor*? Desigur că nu. Te simți chiar și mai năpăstuit, pentru că gândurile și cuvintele negative generează sentimente negative și, într-un final, rezultate negative.

Numai de tine depinde să-ți schimbi acest mod de a reacționa. Chiar dacă circumstanțele din viața ta te îndreptățesc să spui că îți merge *îngrozitor* — poate că nu s-a finalizat o afacere pe care contai sau poate că copilul a luat note proaste la școală — atitudinea ta mohorâtă nu va îmbunătăți cu nimic situația. În plus, răspunsul tău negativ sau mediocru are un efect neplăcut și asupra celorlalți; ei se simt descurajați prin simplul fapt că se află în preajma ta și ascultă cuvintele tale pesimiste.

Formează-ți un obicei nou!

Dacă toate aceste consecințe negative sunt rezultatul cuvintelor tale, de ce continui să le folosești? Mai mult ca sigur, din cauză că nu ai știut până acum că, aflat în această situație, poți *să alegi*. În loc de asta, te conformezi unui obicei pe care ți l-ai format cu ani în urmă... un obicei care nu îți mai este de folos.

Spune-ți că ești bine, că toate sunt în regulă cu tine și Dumnezeu îți va auzi cuvintele și le va transforma în realitate.

ELLA WHEELER WILCOX

În cele din urmă, cuvintele noastre reprezintă o profeție care își determină singură împlinirea — dacă vei spune că „Totul este îngrozitor", mintea ta va fi atrasă de acei oameni și de acele circumstanțe în virtutea cărora afirmația să devină adevărată. Dacă, pe de altă parte, îți vei spune în mod repetat că viața ta este „Minunată!", mintea va începe să te propulseze într-o direcție pozitivă.

Gândește-te, de exemplu, la ce se întâmplă atunci când răspunzi că îți merge „Excelent!" sau „Grozav!" În timp ce rostești aceste cuvinte, starea ta fizică începe să fie în acord cu limbajul optimist. Ținuta ta este mai dreaptă. Ceilalți oameni se simt atrași de energia și de

vitalitatea ta. Relațiile personale și profesionale se îmbunătățesc. Oare vor dispărea ca prin farmec toate problemele tale? Nu, dar ai pus în mișcare un principiu extrem de important: *În viață obținem ce ne așteptăm să obținem.*

Îți pot spune din proprie experiență că acesta este unul dintre acele lucruri mărunte ale vieții, care au o importanță uriașă. Acum 15 ani, când mă întreba cineva „Ce mai faci?", obișnuiam să spun aproape fără energie ceva de genul „Acceptabil" cu foarte puțină energie. Ce făceam, astfel? Mă programam să am relații „acceptabile" cu ceilalți. Mă programam să am un succes „acceptabil". Mă programam să am o atitudine „acceptabilă"... și o viață „acceptabilă".

Dar apoi am învățat, slavă Domnului, că nu trebuie să mă mulțumesc cu o viață „acceptabilă"! Așa că am urcat răspunsul cu câteva trepte și am început să spun „Grozav!" Am spus-o cu energie. La început, eram puțin stânjenit. Câteva persoane m-au privit de parcă m-aș fi purtat ciudat. Dar după o săptămână, a început să fie ceva firesc. Și am fost uimit că mă simțeam atât de bine și că oamenii erau mult mai interesați să vorbească cu mine.

Crede-mă, acestea nu sunt lucruri complicate. Nu ai nevoie de talent, de bani sau de un aspect plăcut pentru a avea o atitudine deosebită. Pur și simplu, trebuie să te obișnuiești să folosești un răspuns pozitiv, energic și vei obține aceleași rezultate incredibile ca și mine!

Și dacă nu mă simt grozav?

Când susțin o prezentare și-i recomand auditoriului să răspundă pozitiv la întrebarea „Ce mai faci?", întotdeauna se găsește cineva care să vină la mine după aceea și să spună: „Și dacă nu mă simt grozav? Nu

vreau să îmi mint prietenii și colegii, spunându-le că totul merge foarte bine, când de fapt nu este așa."

Nu mă înțelegeți greșit. Apreciez foarte mult integritatea... și afirmarea adevărului. Totuși, nu cred că în acest caz este vorba despre a spune adevărul. Să vă explic de ce.

> *O zi înnorată nu se potrivește cu o dispoziție veselă.*
>
> WILLIAM ARTHUR WARD

Să presupunem, pentru moment, că Sally este obosită. Când cineva de la serviciu o întreabă „Ce mai faci?", ea vrea să răspundă cinstit și spune „Sunt obosită". Iată ce se va întâmpla. Sally își va întări convingerea că este obosită. Se va simți și mai obosită. Probabil că își va lăsa umerii în jos și va ofta. Va avea o zi neplăcută și neproductivă la serviciu.

Ce se întâmplă oare cu persoana care i-a pus această întrebare lui Sally? Probabil că acum regretă. Acea persoană se simte și ea mai rău. În definitiv, atunci când o persoană îți spune cât de obosită este, te simți mai bine? În niciun caz. Este suficient să auzi cuvântul „obosit" și începi să caști. Așadar, Sally a devenit și mai deprimată și i-a stricat dispoziția și colegului ei.

Sally merge acasă după această zi îngrozitoare și este deja epuizată. Se prăbușește în scaunul ei preferat și deschide ziarul ca să vadă numerele câștigătoare la loterie. Își scoate biletul din portofel și descoperă că are biletul câștigător. Tocmai a câștigat 10 milioane de dolari!

Ce crezi că va face Sally? Nu uita, este *extrem* de obosită.

Știm amândoi că Sally va sări din scaun, va țipa și se va agita. Ai putea crede că este în timpul orei de gimnastică aerobică. Bineînțeles, va începe să dea telefoane pentru a-și anunța familia și prietenii. Va fi plină de energie și probabil că va sărbători toată noaptea... și va plănui ce să facă cu banii!

Așteaptă un moment. Cu zece secunde mai înainte, această femeie era epuizată. Acum are energia unei majorete de 15 ani, căreia tocmai i s-a spus că va face parte din echipa de majorete. Ce i s-a întâmplat în acele 10 secunde astfel încât cineva să devină dintr-o persoană extrem de obosită... una exuberantă? A luat vitamina B12? I-a aruncat cineva o găleată cu apă rece în cap?

Nu. Transformarea ei a fost în întregime mentală!

Nu încerc să diminuez senzațiile pe care le trăia Sally. Oboseala ei era reală, dar nu era atât fizică, cât mintală. Așadar, oare Sally spunea adevărul afirmând că este obosită? De fapt, aceste lucruri nu prea au legătură cu adevărul. Este vorba de aspectul asupra căruia Sally *alege* să se concentreze. S-ar putea concentra asupra senzației de oboseală. Aceasta era o variantă. Pe de altă parte, s-ar fi putut gândi la numeroasele binecuvântări din viața ei și s-ar fi putut simți extrem de norocoasă și energică.

Felul în care ne simțim este de multe ori o chestiune subiectivă. Când ne spunem că suntem obosiți, ne simțim obosiți. Când ne spunem că ne simțim grozav, ne simțim plini de energie. După cum îți aduci aminte din Lecția nr. 2, devenim ceea ce credem că vom deveni.

Răspunde cu entuziasm!

Încearcă acest experiment timp de o lună. Când cineva te va întreba „Ce mai faci?", fie că este vorba despre un coleg sau despre vânzătoarea de la magazin, răspunde cu energie și entuziasm că te simți „Grozav!" sau „Fantastic!" Spune acest lucru zâmbind și cu o strălucire în ochi. Nu contează dacă *te simți* într-adevăr grozav în acel moment. Aplică pur și simplu principiul *„acționează ca și cum..."*. Cu alte cuvinte, dacă vrei să ai o atitudine pozitivă, acționează ca și cum ai avea-o și,

în curând, vei descoperi că ai devenit, într-adevăr, așa cum ți-ai dorit!

Nu te îngrijora dacă la început te vei simți stânjenit când vei spune aceste cuvinte. Continuă și vei reuși să îți însușești acest fel de a fi. Vei observa curând că te simți mai bine... că ceilalți vor să se afle în preajma ta... și că vei obține rezultate pozitive.

Apropo, *Ce mai faci?*

Deja te aud spunând G-R-O-Z-A-V!

LECȚIA NR. 8

NU TE MAI TOT PLÂNGE!

Problemele, ca și copiii, cresc dacă le hrănești.

LADY HOLLAND

Cum te simți când cineva își descarcă toate problemele și plângerile în fața ta? Nu e deloc un lucru stimulativ sau revigorant, nu-i așa? Adevărul este că nimănui nu-i place să se afle în preajma cuiva care se plânge mereu, cu excepția, poate, a altor persoane care se plâng și ele mereu.

Fiecare dintre noi se plânge la un moment sau altul. Întrebarea importantă este: cât de *des* te plângi? În cazul în care te întrebi dacă te lamentezi excesiv, întreabă-ți prietenii, rudele sau colegii. Ei îți vor spune exact.

Când spun „lamentare", nu iau în considerare cazurile în care îți discuți problemele și încerci să găsești soluții. Această atitudine este constructivă și lăudabilă. Și nu mă refer la acele situații în care îți împărtășești experiențele de viață (inclusiv dezamăgirile) în fața prietenilor sau a rudelor pentru a-i pune la curent cu cele mai noi evenimente din viața ta. În definitiv, a ne împărtăși experiențele și a ne ajuta unii pe alții sunt trăsături umane.

Nimeni nu vrea să audă despre problemele și durerile tale

Poate cu ajutorul câtorva exemple îți vei face o idee mai exactă despre genul de lamentare păguboasă. Una dintre cele mai frecvente teme ale plângerilor o reprezintă boala. În această categorie intră comentariile precum „Mă doare cumplit spatele“ sau „Am o durere de cap îngrozitoare“. Și mai neplăcut este atunci când unele persoane încep să își descrie amănunțit situația (precum „Aveam o scurgere de culoare verde...“). Și nu ți se strică întreaga zi atunci când cineva îți spune că îi e greață?

Autocompătimirea este un acid care face găuri în fericire.
EARL NIGHTINGALE

Să fim cinstiți. Cu ce te pot ajuta eu dacă te doare stomacul? Nu sunt doctor; du-te la doctor dacă ai o problemă medicală. Și mai important, *de ce* îmi spui *mie* asta? Poate că îți dorești să fii compătimit, dar nu reușești decât să mă faci și pe mine să mă simt prost și să îți accentuezi suferința. Dacă vei continua să vorbești despre durere și disconfort, acestea nu se vor diminua, ci dimpotrivă; în plus, îi vei încuraja pe cei din jur să caute ușa.

Când vine vorba despre plângeri legate de boli, de obicei, își arată chipul respingător *pricipiul escaladării*. El funcționează astfel. Îi povestești unui prieten chinurile pe care le-ai îndurat în timpul gripei. Prietenul tău te întrerupe și îți spune: „S-o crezi tu că a fost atât de rău. Când am fost bolnav de gripă, am avut temperatură 40 de grade și a trebuit să ajung de urgență la spital. Am fost aproape de moarte.“ Sau, dacă îi vei spune cuiva că te doare spatele sau piciorul, numără câte *secunde* îi va lua până când va schimba subiectul și va vorbi despre propriile-i dureri de spate sau de picioare; vei

vedea că nu vor fi foarte multe. Cei care se plâng adoră acest joc — durerea lor este întotdeauna mai mare decât a ta.

Nu îngădui să plouă la parada ta!

O altă temă preferată a plângerilor este vremea. Începe să plouă și oamenii spun: „Ce zi mizerabilă!" De ce puțină umezeală din cer ar face o zi să fie îngrozitoare? Când cineva îmi adresează o astfel de remarcă, îi răspund: „Este o zi ploioasă, dar e *minunată!*" Prin asocierea ploii cu o „zi îngrozitoare", te programezi să reacționezi negativ. În plus, plângerile tale nu vor schimba vremea. Este pur și simplu inutil să te superi în legătură cu lucruri asupra cărora nu ai nicio putere și care nu au un impact deosebit asupra vieții tale.

În fine, există și lamentările mai puțin grave, precum „Chelnerul nu a venit să îmi ia comanda și au trecut deja cinci minute" sau „Biroul lui John are o fereastră mai mare decât a mea." Viața ne scoate în cale prea multe provocări dificile pentru a ne mai pierde timpul cu astfel de lucruri copilărești. În plus, atunci când te plângi de lucruri neimportante, îți dezvălui în același timp și o latură a propriei personalități. Dacă aș fi șeful tău sau un membru al echipei tale, m-aș gândi serios la felul în care ai putea reacționa în cazul în care ne-am confrunta cu o problemă *reală!*

El avea toate motivele să se plângă

De curând, mă aflam în biroul meu și mă gândeam la diverse lucruri care nu mergeau așa cum mi-aș fi dorit. Erau probleme de serviciu obișnuite — rezultatele nu apăreau atât de repede pe cât îmi doream. Și trebuie să mărturisesc că începusem să mă plâng.

Apoi a intrat în biroul meu Pedro. Pedro are în jur de 20 de ani și a venit în această țară acum șase ani, din Honduras. Lucrează pentru o companie care se ocupă de curățenia caselor și a birourilor. Și mai vorbim despre atitudinea pozitivă! Pedro este unul dintre oamenii cu cea mai accentuată atitudine pozitivă pe care l-am întâlnit — mereu zâmbitor și bine dispus.

Secretul fericirii este să-ți aduni binecuvântările, în vreme ce alții își numără necazurile.
WILLIAM PENN

În acea zi, l-am întrebat pe Pedro despre uraganul Mitch și despre efectul pe care l-a avut asupra ținutului său natal. Zâmbetul i-a dispărut repede de pe față. Mi-a povestit despre dezastrul pe care l-a produs uraganul. Mii de oameni au murit și mai mult de un milion de persoane au rămas fără adăpost.

Pedro mi-a spus că mama, tatăl și fratele lui încă mai locuiau în Honduras, iar el nu știa dacă mai erau în viață sau nu. Nu avea niciun mijloc prin care să îi contacteze, întrucât toate liniile telefonice din acea zonă fuseseră distruse. Pedro mi-a spus că se gândea la familia sa în fiecare zi.

Poți să îți imaginezi ce cumplit trebuie să fie să nu știi dacă familia ta mai este în viață?

Pedro a început apoi să îmi povestească despre tot ce făcea pentru a-i ajuta pe oamenii din Honduras. Strângea bani, haine și alte lucruri indispensabile. Ajuta activ organizațiile de sprijin. În loc să se plângă de toate acestea, el făcea tot ce putea pentru a le alina suferința celor afectați.

După ce am vorbit cu Pedro, am început să îmi dau seama că problemele mele erau minore... și că sunt un om norocos! Nu m-am mai plâns din acel moment.

Mi-am adunat energia și am avut o atitudine mult mai bună până la sfârșitul zilei.

Câteva săptămâni mai târziu, l-am întâlnit din nou pe Pedro. Da, avea zâmbetul lui de învingător dintotdeauna și o atitudine excelentă. Vestea bună era că toți membrii familiei sale erau în viață. Vestea proastă era că în urma inundațiilor pierduseră *tot* ce avuseseră și locuiau într-un adăpost. Apa curată era extrem de rară. Bolile se răspândeau rapid. Eu nu pot nici măcar să îmi imaginez cum ar fi să pierd tot ce am și să încep de la zero, în special în aceste condiții dificile. Tu poți?

Nu e nicio îndoială, Pedro ar avea toate motivele să se plângă de ghinionul familiei sale. Dar nu o face. Își dă seama că a se plânge ar însemna doar o groaznică pierdere de timp și energie. Îți mulțumesc, Pedro, pentru că ne-ai adus aminte tuturor că nu lamentările reprezintă răspunsul la provocările vieții.

Privește lucrurile în perspectivă!

Mai există o lecție valoroasă pe care o putem învăța de la Pedro: cât de important este să-ți păstrezi perspectiva de ansamblu asupra lucrurilor. De-a lungul anilor, am observat că acelora care se plâng le lipsește perspectiva și au tendința să exagereze proporția problemelor lor.

Persoanele optimiste... persoanele cu o atitudine excelentă... sunt înclinate să aibă un simț al lucrurilor cu adevărat importante în viață.

Orice dicționar definește perspectiva ca fiind „capacitatea de a sesiza corecta relaționare din-

> *Reflectează la binecuvântările prezente, acelea din care orice om are din belșug; nu la necazurile trecute, acelea din care orice om a avut măcar o parte.*
>
> CHARLES DICKENS

tre lucruri sau relativa lor importanță". Gândește-te la persoanele pe care le cunoști. Ai cumva vreun prieten care și-a ieșit din sărite pentru că a avut o pană de cauciuc? Cunoști persoane care și-au răcit relațiile cu rudele apropiate din cauza modului în care au fost așezate la o nuntă? Este evident că acești oameni nu mai pot sesiza „importanța relativă" a lucrurilor!

Cred că putem să învățăm cu toții o lecție importantă de la Eddie Rickenbacker, care a plutit în derivă pe o plută de salvare timp de 21 de zile, pierdut fără speranță în Pacific. După această încercare, Rickenbacker a spus: *„Dacă aveți atâta apă proaspătă câtă doriți să beți și atâta mâncare câtă vreți să mâncați, ar trebui să nu vă plângeți niciodată de nimic."*

Aș vrea să vă împărtășesc câteva dintre lucrurile pentru care sunt eu recunoscător:

1. Sunt sănătos.
2. Dolores este sănătoasă.
3. Avem propria noastră casă.
4. Avem suficientă mâncare și apă de băut.
5. Locuim în Statele Unite și suntem liberi.
6. Îmi place munca pe care o fac.
7. Pot să călătoresc și să întâlnesc oameni fascinanți.
8. Am mulți prieteni loiali.
9. Relația mea cu Dumnezeu îmi dă putere.

Această listă conține doar o parte dintre lucrurile cu care mă simt binecuvântat. Dar știi ce mi se întâmplă? Chiar și cu toate aceste lucruri minunate, mi se mai întâmplă uneori să consider că unele mi se cuvin! Dar am învățat să redescopăr imediat aceste binecuvântări... iar acest fapt îmi îmbunătățește atitudinea și mă readuce la conduita cuvenită.

Așadar, care sunt lucrurile de care te-ai plâns în ultima vreme? Sunt ele într-adevăr chestiuni „de viață și de moarte"? Data viitoare când ești tentat să te tânguiești în legătură cu problemele tale, ia un pix și o foaie de hârtie și începe să notezi toate motivele pentru care te simți recunoscător!

Este, cu siguranță, mult mai bine decât să te plângi!

Fii o sursă de vești bune!

Nu îți sugerez să te relaxezi și să ignori toate problemele din viața ta. Totuși, decât să te plângi, este mult mai bine să îți concentrezi atenția și energia asupra acelor pași pe care îi poți întreprinde pentru a-ți rezolva sau, cel puțin, a-ți ameliora problema. Să presupunem că te simți ceva mai obosit în ultima vreme. În loc să le spui tuturor cât de îngrozitor te simți, fă un efort să faci mișcare într-un mod mai constant sau să te culci mai devreme.

Să recapitulăm: Plângerile te afectează negativ în trei moduri. În primul rând, nimeni nu vrea să audă vești negative despre sănătatea ta sau despre alte probleme. În al doilea rând, plângerile îți măresc disconfortul și durerea. Așadar, de ce să te gândești mereu la acele amintiri negative, dureroase? În al treilea rând, plângându-te tot timpul nu vei reuși nimic și vei fi distras de la acțiunile constructive pe care le-ai putea întreprinde pentru a-ți îmbunătăți situația.

Se spune că 90% dintre oameni nu vor să audă de problemele tale... iar ceilalți 10% sunt bucuroși că te confrunți cu ele! Cu toții putem să ne plângem mai puțin. Vă propun ca de acum înainte să ne facem o favoare, atât nouă, cât și celorlalți, și să purtăm conversații mai vesele.

Dacă ești cu totul absorbit de tine însuți, ești cam absent!

KATE HALVERSON

Este o adevărată bucurie să ai în jur persoane care nu se plâng prea mult (și care vorbesc *pozitiv*). Hotărăște-te să te alături acestui grup, iar oamenii nu vor mai traversa strada când vor vedea că te apropii!

PARTEA a III-a

Divinitatea îi ajută pe cei care acționează

Nimic nu se întâmplă de la sine.
Ceea ce-ți dorești va veni la tine
atunci când vei înțelege că tu ești acela care
trebuie să determine lucrurile să-ți răsară
în cale, prin propria-ți străduință.

BEN STEIN

LECȚIA NR. **9**

ASOCIAZĂ-TE CU PERSOANE POZITIVE!

O oglindă reflectă imaginea unui om,
însă genul de prieteni pe care și-i alege
reflectă cum este el cu adevărat.

Biblia, *Pilde*

În timpul liceului, Mike a petrecut foarte mult timp cu un grup de prieteni din cartier. Conform spuselor lui Mike, acestora le plăcea să stea, pur și simplu, în fața porții și să urmărească mașinile care treceau. Nu aveau nici scopuri, nici visuri. Erau întotdeauna negativiști.

De fiecare dată când Mike sugera ca ei să încerce ceva nou, ceilalți îl descurajau. Îi spuneau despre orice lucru că „Este prostesc" sau „Nu este cool". Mike își petrecea timpul cu ei pentru a putea face parte în continuare din grup.

La colegiu, Mike a întâlnit în continuare oameni negativiști. Dar a întâlnit și oameni pozitivi... care voiau să învețe... care voiau să aibă reușite. Mike s-a hotărât să își petreacă timpul cu oamenii pozitivi. Aproape imediat, a început să se simtă mult mai bine cu el însuși. Și-a construit o atitudine pozitivă. A început să își stabilească scopuri.

Mike are acum propria lui companie de producție video, care se bucură de succes și o familie minunată. Își îndeplinește, unul câte unul, fiecare scop pe care și

l-a propus. Când l-am întrebat ce s-a întâmplat cu prietenii săi din liceu, mi-a răspuns: „Locuiesc în continuare în același cartier. Sunt în continuare negativiști. Și în continuare nu fac nimic cu viețile lor!"

Mike a adăugat: *„Nu aș fi ajuns niciodată acolo unde sunt acum dacă aș fi continuat să îmi petrec timpul cu ei. Aș fi fost și acum la colțul magazinului, jucând pinball."*

Povestea lui Mike este o dovadă elocventă despre influența pe care o exercită ceilalți asupra vieților noastre. Uneori ne obișnuim să petrecem timpul cu anumiți oameni și nu ne gândim atunci la consecințe.

Ai auzit vreodată expresia: *„Spune-mi cu cine te aduni ca să-ți spun cine ești"?* Această zicală este foarte înțeleaptă. Te-ai gândit vreodată la felul în care acest principiu ți-a influențat și modelat viața?

Gândește-te la perioada copilăriei și adolescenței tale. Îți aduci aminte cât de preocupați erau părinții tăi în legătură cu prietenii cu care ieșeai în oraș? Mama sau tata voiau să ne cunoască prietenii și să afle diverse amănunte despre ei. De ce? Pentru că părinții noștri știau că vom fi influențați foarte mult de prietenii noștri... că vom avea tendința de a împrumuta o parte dintre obiceiurile lor... și că probabil vom face ceea ce fac și ei. Părinții noștri aveau dreptate să fie îngrijorați. Și sunt convins că, dacă ai copii, și tu ești foarte atent la prietenii pe care și-i aleg din cauza impactului pe care acești tineri îl vor avea asupra copiilor tăi.

Persoane toxice și persoane benefice

În literatura de astăzi, se folosesc expresiile „persoane *toxice*" și „persoane *benefice*". Așa cum este de așteptat, persoanele toxice sunt cele care se gândesc întotdeauna la aspectele negative. Dicționarele definesc cuvântul „toxic" ca fiind „otrăvitor"; persoanele toxice își varsă

continuu otrava verbală. În contrast, definiția din dicționar a cuvântului „benefic" este „a ajuta la creșterea a..." Persoanele benefice sunt pozitive și te sprijină. Îți schimbă în bine starea de spirit și sunt o companie foarte plăcută.

Oamenii toxici vor încerca mereu să te coboare la nivelul lor. Te împovărează cu toate lucrurile pe care nu le poți face și cu toate lucrurile imposibile. Te plictisesc cu remarci negative despre economia în declin, despre problemele din viața lor, despre problemele cu care te vei confrunta în curând și despre perspectivele sumbre ale viitorului. Dacă ești norocos, este posibil să îți vorbească și despre durerile și afecțiunile lor.

Devenim parte a ceea ce ne înconjoară.
ANONIM

După ce le asculți pe aceste persoane toxice, te simți epuizat și fără energie. Oratorul motivațional Les Brown le numește pe aceste persoane „Ucigătorii de vise". Psihologul Jack Canfield le descrie ca fiind „vampirii energiei" pentru că îți secătuiesc toată energia pozitivă din tine. Aflându-te împreună cu o astfel de persoană, ai simțit vreodată cum îți lua energia? Cred că fiecare dintre noi a experimentat această situație de multe ori. Un lucru este sigur: dacă îți vei petrece timpul cu persoane toxice, mesajele lor negative te vor pune la pământ.

Pe de altă parte, cum te simți când ești în preajma unor persoane pozitive, entuziaste, gata să te sprijine? Ești plin de energie și inspirat. Oamenii pozitivi sunt, într-adevăr, uimitori. Arată de parcă ar avea o energie pozitivă ce luminează încăperea. Când ești lângă ei, îți însușești această atitudine, te simți mai puternic și îți urmărești propriile scopuri cu mai multă tenacitate.

Când mă gândesc la persoane pozitive, îmi apare imediat în fața ochilor imaginea prietenului meu, John

Lisicich. De fiecare dată când vorbesc cu John, mă simt pregătit să cuceresc lumea. John este pur și simplu cea mai optimistă persoană pe care ai putea-o întâlni vreodată.

Îmi place să cred că și eu sunt o persoană optimistă. Pe o scară de la 1 la 10, 10 fiind valoarea cea mai ridicată, mi-aș da probabil 9,5. Lui John Lisicich i-aș da 14! El este cu adevărat special. Este întotdeauna optimist, întotdeauna entuziast. Și îi ajută extraordinar de mult pe toți cei care îl întâlnesc. Atitudinea lui îi inspiră pe oameni să realizeze lucruri mărețe!

Înțelegi cum ți se poate îmbunătăți atitudinea, având un prieten ca John?

Cântecele stupide de la radio

Sunt sigur că ți s-a întâmplat și ție de multe ori. Auzi un cântec la radio și îți spui: „Ce cântec ridicol." În cursul aceleiași zile, mai auzi încă o dată cântecul. În următoarea zi, auzi cântecul de mai multe ori. Pe măsură ce cântecul urcă în topuri, nu reușești să mai scapi de el. Vreo săptămână îl auzi de câteva ori zi de zi.

> *Prietenii îți vor extinde viziunea... sau îți vor omorî visurile.*
>
> ANONIM

Apoi se întâmplă ceva incredibil. Ești la tine acasă și dintr-odată începi să fredonezi cântecul acela! Dacă te-aș întreba chiar atunci ce crezi despre cântecul acela, mi-ai spune: „Este îngrozitor." Atunci de ce îl fredonezi? Adevărul este că atunci când auzi ceva tot timpul, păstrezi acel lucru permanent în minte.

Și știi foarte bine că odată ce cântecul își pierde din popularitate... și nu mai este difuzat atât de frecvent la radio... vei tinde să te gândești la el (și să îl fredonezi) mult mai rar. Această lecție este extrem de importantă.

Mintea tinde să se gândească la ceea ce i se repetă neîncetat. Din păcate, mintea nu face deosebirea între mesajele care ne sunt utile și cele care ne dăunează. Dacă vom auzi un lucru suficient de des, vom avea tendința de a-l crede... și de a acționa în conformitate cu el. Așa cum un cântec repetat de multe ori ne face să ne gândim la el, gândurile frecvente despre succes ne vor determina să ne gândim la succes!

Așadar, dacă ne vom umple mintea cu mesaje pozitive, vom deveni persoane pozitive și ne vom îndrepta cu mai mult curaj către îndeplinirea scopurilor noastre. Cu cât primim mai multe mesaje pozitive, cu atât e mai bine. Dar de unde le putem obține? O metodă este aceea de a citi cărți de dezvoltare personală. Felicitări... pentru că exact asta faci acum! În plus, putem asculta casete motivaționale și să ne petrecem cât mai mult timp împreună cu oameni pozitivi.

Teoria buretelui

Am învățat mult despre atitudine și despre cât de important este să fiu înconjurat de oameni pozitivi de la prietenul meu, Glen „Smokey"* Stover. Smokey a lucrat în domeniul vânzărilor din industria funerară timp de 45 de ani. Deși această activitate poate părea morbidă, Smokey este un generator de sentimente pozitive! Mă simt grozav de fiecare dată când vorbesc cu el la telefon.

Smokey mi-a explicat că ființele umane sunt precum bureții: noi „absorbim" tot ce ne spun persoanele din jurul nostru. Așadar, dacă ne petrecem timpul cu o persoană negativistă, îi vom absorbi negativitatea și aceasta ne va afecta atitudinea. Desigur, și opusul acestei situații

* „Fumătorul". (*N. trad.*)

este adevărat. Când ne petrecem timpul alături de persoane pozitive, absorbim energie pozitivă. Ne simțim mai bine... și avem rezultate mai bune.

L-am întrebat odată pe Smokey: „Ce faci atunci când stai de vorbă cu o persoană negativistă?"

Mi-a răspuns: „Plec cât mai repede de lângă acea persoană. Îi spun ceva de genul: «Mi-a părut bine să te văd, Charlie» și mă îndrept spre altcineva."

Apoi l-am întrebat : „Ai avut vreodată vreun prieten negativist?"

Mi-a răspuns: „Nu prea mult timp."

Bravo, Smokey!

Evaluează-ți prieteniile!

Este extrem de important să îți evaluezi din când în când relațiile de prietenie, chiar și pe cele mai vechi. Crede-mă, acest aspect nu este unul minor. Cei care îți ocupă timpul au un impact important asupra celei mai prețioase averi — *mintea ta!*

Oare lucrurile din jur te ajută să ai succes — sau te trag înapoi?
W. CLEMENT STONE

Te înconjuri de prieteni negativiști și îți petreci cu ei o parte importantă a timpului tău liber? Dacă da, te voi ruga să te gândești la posibilitatea de a-ți petrece mai puțin timp sau chiar deloc cu acești oameni.

Sună dur, nu-i așa? În definitiv, ceea ce îți sugerez este să îți limitezi sau chiar să renunți la legătura cu prieteni foarte vechi. Când le spun asta oamenilor la seminariile mele, întotdeauna cineva ridică mâna și îmi spune că sunt rece sau nepăsător. Persoana respectivă spune de obicei: „Nu ar trebui să ne ajutăm prietenii negativiști în loc să-i abandonăm?"

Ești liber să faci orice crezi că este mai bine și fiecare situație trebuie analizată luând în considerare datele sale unice. Totuși, am descoperit că, în cele mai multe cazuri, faptul că îți petreci timpul cu acești prieteni negativiști nu îi ajută — și nu te ajută nici pe tine! Fiecare are de pierdut, pentru că majoritatea persoanelor negativiste nu vor să se schimbe. Ei vor doar ca cineva să le asculte lamentările.

Dacă îți dorești să îți petreci timpul cu prieteni negativiști, ar fi bine să te întrebi: „De ce aleg să fiu în preajma acestor oameni?" Conștient sau inconștient, se poate să alegi să rămâi în urmă și să faci mai puțin decât ești capabil.

Apropo, cred că este un lucru extraordinar să încerci să ajuți pe cineva să își înfrângă negativitatea. Dar dacă ai încercat acest lucru timp de câțiva ani... și nu ai ajuns nicăieri... poate că ar fi cazul să mergi mai departe!

Vreau să clarific un aspect important. Nu consider că oamenii negativiști sunt mai puțin valoroși decât alți oameni. Spun că faptul de a-ți petrece timpul cu oameni negativiști are anumite consecințe. Care sunt acestea? Vei fi mai puțin fericit și vei avea mai puțin succes decât ai putea avea.

Rude toxice

Ce faci în cazul în care ai rude toxice? Această problemă este extrem de delicată. Îți sugerez să nu le întorci spatele membrilor familiei. Legăturile de familie sunt prețioase și cred că trebuie să faci tot ce depinde de tine pentru a menține relații de familie armonioase.

Chiar și așa, îți recomand să îți controlezi relațiile cu rudele toxice pentru a reduce impactul pe care îl au asupra ta. Nu îi abandonezi și nici nu refuzi să vorbești cu ei, dar e bine să *îți limitezi* interacțiunea cu asemenea rude.

De exemplu, dacă ai rude negativiste, îți sugerez să nu le suni de câteva ori pe zi dacă știi că te vor deprima sau îți vor critica fiecare mișcare. Ce beneficiu ai putea obține din asta? Suntem bombardați oricum cu destulă negativitate — este suficient să deschizi radioul sau televizorul sau să citești un ziar. Avem oare nevoie ca până și rudele noastre să ne aducă vești negative? Nu cred!

Iată și o altă sugestie care va funcționa la fel de bine, indiferent dacă stai de vorbă cu un prieten sau cu o rudă. Atunci când discuția se îndreaptă spre un subiect negativ, rezistă tentației de a o acuza pe persoana respectivă de negativism. De regulă, o asemenea reacție va înrăutăți lucrurile. Mai degrabă ghidează delicat conversația către o temă pozitivă.

Ține minte că nu îți cer să îți renegi rudele sau să te sustragi de la îndatoririle familiale. Trebuie doar să îți limitezi contactul cu rudele negativiste pentru a nu fi coborât la nivelul lor!

Persoanele pozitive de la serviciu

În fiecare organizație lucrează câțiva oameni negativiști. Și uneori trebuie să interacționezi și să lucrezi alături de ei. Dar nu îți petrece prea mult timp cu acești profeți ai tristeții și ai proastei dispoziții.

De exemplu, dacă iei masa frecvent cu oameni negativiști, nu mai lua masa cu ei! Tot ce fac ei este să îți umple mintea cu negativitate. Nu îți vei putea folosi potențialul maxim dacă le vei permite acestor oameni să își verse bagajul emoțional negativ în mintea ta. Nu este necesar să fii nepoliticos sau să le spui toate acestea. Ar trebui să găsești o variantă diplomatică de a te distanța de acest grup „otrăvitor".

În schimb, acționează. Fii proactiv. Mănâncă la propriul birou... invită un client la prânz... sau așază-te la

o altă masă în cantină. Fă tot ce este necesar pentru ca prânzul să fie o experiență *pozitivă*.

Poți să fii sigur că persoanele pozitive sunt bine venite în orice organizație... iar persoanele negativiste își periclitează șansele de a avansa. Problema angajaților negativiști a devenit foarte spinoasă în ultima perioadă; am primit de curând prin poștă o broșură care promova un seminar de o zi intitulat *„Cum să concediezi în mod legal angajații care au o problemă de atitudine!"*

> *Prietenii buni sunt un izvor de sănătate.*
> DR. IRWIN SARASON

Comunitatea de afaceri și-a dat seama că, atunci când este vorba despre productivitatea la locul de muncă, *atitudinea este totul*!

Alege-ți prietenii cu grijă!

Am spus-o încă de la începutul acestui capitol — „Spune-mi cu cine te aduni ca să-ți spun cine ești." Dacă îți dorești cu adevărat să primești o mărire de salariu sau să fii promovat... să ai succes în desfășurarea propriei afaceri... sau să devii un om mai bun, atunci trebuie să începi să te asociezi cu persoane care te pot ajuta să progresezi.

Pe măsură ce te vei asocia cu persoane benefice, te vei simți mai bine cu tine însuți și îți vei recăpăta energia necesară pentru a-ți atinge scopurile. Vei deveni o persoană cu atitudine mai optimistă — genul de persoană împreună cu care toată lumea își dorește să fie. Cândva credeam că este *important* să te asociezi cu persoane pozitive și să îți limitezi relațiile cu cele negative. Acum cred că acest lucru este *esențial* dacă îți dorești să realizezi cât mai multe și să fii un om fericit. Așadar, înconjoară-te de persoane pozitive, benefice — ele te vor ajuta să urci pe scara succesului.

LECȚIA NR. **10**

ÎNFRUNTĂ-ȚI TEMERILE ȘI DEZVOLTĂ-TE!

Fă acel lucru de care îți este frică
și frica va pieri cu siguranță.

RALPH WALDO EMERSON

În timp ce îl ascultam pe oratorul motivațional Gil Eagles, nu știam că o singură propoziție urma să îmi schimbe viața.

Gil Eagles a susținut o prezentare extraordinară în acea zi. Avea multe lucruri valoroase de spus. Dar o anumită frază, un adevărat giuvaier, ieșea în evidență. Iată ce a spus:

„Dacă dorești să ai succes, trebuie să fii dispus să te simți stânjenit."

Nu voi uita niciodată aceste cuvinte. Iar Gil a avut dreptate pe deplin. Pentru a-ți atinge obiectivele și a-ți atinge potențialul maxim, trebuie să fi dispus să te simți *stânjenit* — să faci lucruri de care ți-e teamă. Așa îți vei dezvolta potențialul!

Sună atât de simplu, nu-i așa? Și totuși, ce fac cei mai mulți oameni atunci când se confruntă cu o situație înfricoșătoare sau cu o activitate nouă? Se retrag din cauza fricii. Nu acționează. Știu asta... pentru că și eu am făcut același lucru în primii 30 de ani din viață. Și pot să îți spun fără să ezit că este o strategie sortită eșecului.

Arată-mi o persoană de succes și îți voi arăta o persoană care dă piept cu temerile sale și acționează!

Să ne analizăm temerile

Ți-a fost vreodată frică sau ai fost îngrijorat înainte de a începe o activitate nouă sau provocatoare? Te-a oprit vreodată frica să acționezi? Sunt convins că ai fost paralizat de frică într-un moment sau altul din viața ta. Știu că eu am fost. Este un lucru absolut firesc.

Fiecare persoană are un prag al fricii diferit. Ceea ce o înspăimântă de moarte pe o anumită persoană poate avea un impact minimal asupra altcuiva. De exemplu, pentru unii, a vorbi în public sau a începe o afacere nouă este un motiv de panică. Altora le poate fi frică să ceară indicații... sau să invite pe cineva în oraș. Indiferent cât de prostești sau de triviale ți se par temerile tale, acest capitol îți este dedicat.

Nu trebuie să îți fie frică de nimic în viață. Trebuie numai să înțelegi.
MARIE CURIE

Când vorbesc despre frică, nu mă refer la riscurile fizice, în urma cărora te poți răni sau îți pot pune sănătatea în pericol, cum ar fi scufundările de pe stâncile din Acapulco sau *bungee jumping*-ul. Mă îngrozesc toate aceste lucruri și nu intenționez să le încerc. Mă refer la acele provocări care te împiedică să înaintezi din punct de vedere personal și profesional. Acestea sunt lucrurile care te îngrozesc, dar despre care știi că îți sunt necesare pentru a obține ce îți dorești de la viață.

Zona de confort

Când ești cuprins de frică și neliniște, ți se întâmplă astfel deoarece ai ieșit din *zona ta de confort*. Să acordăm

puțin timp acestui concept și modului în care el îți influențează succesul și dezvoltarea propriului potențial.

Fiecare dintre noi are o zonă de confort, o zonă a comportamentului care ne este familiară și în care ne simțim confortabil și în siguranță. Gândește-te la zona ta de confort ca fiind interiorul unui cerc.

X (îngrozit)

X (ușor temător)



Activitățile și situațiile din interiorul cercului sunt nepericuloase și familiare. Sunt activități de rutină, care fac parte din viața ta de fiecare zi — sunt lucrurile pe care le poți face fără să transpiri. În această categorie intră conversațiile cu prietenii sau cu colegii și completarea a tot felul de hârtii la serviciu.

Totuși, uneori ești confruntat cu experiențe sau cu provocări aflate *în afara* zonei tale de confort. Acestea sunt reprezentate de „X"-urile din figura de mai sus. Cu cât un „X" este mai departe de cerc, cu atât îți va fi mai frică să participi la acea activitate.

Când ești confruntat cu ceva din afara zonei tale de confort, devii imediat nervos. Palmele îți transpiră și inima îți bate mai tare. Începi să te întrebi:

„Voi reuși să mă descurc?"

„Vor râde ceilalți de mine?"

„Ce vor spune rudele și prietenii mei?"

Când te uiți la diagrama de mai sus, ce reprezintă pentru tine „X"-ul? Cu alte cuvinte, ce teamă te împie-

dică să ajungi la nivelul următor de succes sau de împlinire din viața ta?

Este vorba de teama de a aborda clienți noi?

Este vorba de teama de a-ți schimba cariera?

Este vorba de teama de a-ți dezvolta noi abilități?

Este vorba de teama de a te reîntoarce la școală?

Este vorba de teama de a le spune celorlalți la ce te gândești?

Este vorba de teama de a vorbi în public?

Orice ar reprezenta acel „X" pentru tine, fii cinstit și recunoaște. Eu cred că mii, dacă nu chiar milioane de oameni se tem exact de același lucru ca și tine! Să analizăm acum de ce anume se tem cel mai mult oamenii.

Cele mai des întâlnite temeri

În timpul celor mai multe prezentări pe care le susțin, le ofer persoanelor din audiență foi de hârtie și le rog să noteze, anonim, temerile care îi împiedică să se dezvolte din punct de vedere profesional și personal. Apoi strâng aceste foi și le citesc cu voce tare.

Ce crezi că scriu oamenii pe acele foi? În cele mai multe cazuri, indiferent de profesia sau de zona din care provine auditoriul, oamenii dau mereau aceleași răspunsuri. Acestea sunt câteva dintre cele mai des întâlnite temeri pe care și le identifică:

1. *Să vorbească în public sau să susțină prezentări*. În fiecare grup, această teamă este întotdeauna cea mai pregnantă. Cei mai mulți oameni sunt îngroziți să vorbească în fața altor oameni.
2. *Să audă cuvântul „NU" sau să le fie respinse ideile*. Acest răspuns este frecvent printre cei care lucrează în domeniul vânzărilor, în special printre aceia care dau telefoane unor persoane necunoscute.

3. *Să își schimbe serviciul sau să își înceapă propria afacere.* De-a lungul anilor, am observat că din ce în ce mai mulți oameni menționează această teamă. Există foarte mulți angajați nemulțumiți în America zilelor noastre și ei își doresc un mediu de lucru mai plin de satisfacții... dar se tem să facă ceva în legătură cu asta!
4. *Să le dea managerilor sau directorilor „vești negative" (ce nu vor managerii și directorii să audă).* Această teamă se explică de la sine.
5. *Să vorbească cu persoane din poziții ierarhice superioare.* Mulți angajați noi dintr-o companie și chiar manageri sunt îngroziți să vorbească cu directorii. Ei ezită să vorbească chiar și despre lucruri lipsite de importanță cu președintele sau cu directorul executiv al organizației, de frică să nu spună lucruri stupide.
6. *Să aibă eșecuri.* Aceștia sunt cei care nu vor încerca ceva nou de frică să nu eșueze. (Vom vorbi despre acest lucru mai pe larg în Lecția nr. 11.)

Ei bine, te surprinde vreuna dintre temerile de pe listă? Îți este frică de vreuna dintre aceste situații? Ți-a fost? Adevărul este că majoritatea copleșitoare a oamenilor a avut aceste temeri la un moment dat în viață.

Iar dacă tu ai alte temeri, care nu se află pe această listă, nu te îngrijora. Ești mai puternic decât oricare dintre temerile tale... și *poți* să le depășești!

„Beneficiul" de a întoarce spatele propriilor temeri

Când sunt confruntați cu un eveniment îngrijorător, cei mai mulți oameni se retrag pentru a evita teama și neliniștea. Eu așa procedam. Întorcându-le spatele, te

eliberezi de teama și de neliniștea rezultate din continuarea respectivei activități. De exemplu, dacă cineva te roagă să faci o prezentare în cadrul companiei și tu refuzi, vei evita nopțile de nesomn, în care te-ai fi îngrijorat în legătură cu prezentarea... și nervozitatea pe care ai fi experimentat-o în zilele de dinaintea prezentării.

De fapt, am descoperit că retrăgându-te, obții un singur beneficiu — evitarea pentru moment a anxietății.

Gândește-te la asta un moment. Poți să aduci ca exemplu și alte beneficii pe care le obțin oamenii atunci când refuză să se confrunte cu propriile temeri? Am adresat această întrebare la mii de persoane și nimeni nu a găsit un beneficiu în plus. Explicația este simplă — nu mai există alt beneficiu!

Prețul pe care îl plătești

Acum vreau să te gândești la prețul pe care îl plătești pentru că te retragi din fața temerilor care îți împiedică dezvoltarea. Iată ce se întâmplă:

Respectul de sine scade.

Te simți lipsit de putere și frustrat.

Îți sabotezi succesul.

Duci o viață plictisitoare, lipsită de evenimente.

Merită să plătești acest preț ca să eviți pe termen scurt teama și neliniștea? Cei mai mulți dintre noi sunt dispuși să plătească acest preț scump, numai pentru a evita disconfortul temporar și posibila ridiculizare din partea celorlalți.

Crede-mă că este o reacție complet lipsită de logică! Pe termen lung, retragerea nu este cea mai bună abordare a problemei. Nu vei avea niciodată succes pe deplin și nici nu îți vei dezvolta capacitățile la nivelul maxim dacă nu vei fi dispus să te confrunți cu temerile tale.

Strategia mea din liceu

În liceu, eram timid și nu aveam o părere prea bună despre mine. Dar nu am fost niciodată respins când am invitat pe cineva la o întâlnire. Dacă te-ai uita acum la mine, probabil că te-ai gândi: „Nu arată rău, dar cu siguranță nu este Tom Cruise."

Strategia mea era simplă. *Nu invitam niciodată pe cineva la o întâlnire.* Nu intenționam să-i permit cuiva să mă respingă. Și ce am realizat? Mă simțeam îngrozitor. Știam că nu aveam suficientă încredere în mine. Mă simțeam lipsit de putere și, după cum îți poți imagina, nu aveam o agendă socială plină. Îmi sabotam propriul succes!

Cel care-și pierde averea pierde mult; cel care pierde un prieten pierde și mai mult; dar cel care-și pierde curajul pierde tot.
MIGUEL DE CERVANTES

Pentru că am refuzat să-mi înfrunt teama, am fost ignorat, în timp ce aproape toți prietenii și colegii mei mergeau la întâlniri. Cum crezi că mă simțeam? *Groaznic*, așa cum te așteptai. În caz că te întrebi, îți pot răspunde că am avut câteva întâlniri în acea perioadă a vieții mele, dar numai după ce mi le aranjaseră alte persoane. Nu intenționam să-i permit nimănui să-mi spună „NU". De fapt, îmi spuneam „NU" chiar eu.

Înțelegi acum că strategia mea de a întoarce spatele propriilor mele temeri a funcționat împotriva mea? Este adevărat că vreo câteva dintre persoanele pe care le-aș fi invitat în oraș poate că ar fi spus „NU". Dar știți ceva? Nu aș fi murit din cauza asta! Aș fi putut invita pe altcineva... și pe altcineva... și într-un final răspunsul pe care l-aș fi primit ar fi fost „DA".

Abia în timpul colegiului am început să „iau lecții" despre cum să mă confrunt cu această teamă de respin-

gere. Încetul cu încetul, mi-am câștigat mai multă încredere în mine. Iar la Facultatea de Drept am avut norocul să o întâlnesc pe Dolores — și suntem căsătoriți de 18 ani!

O viață nouă

Nu sunt deloc diferit față de tine. Am și eu temerile mele, așa cum ai și tu. Dar știi ce văd când mă uit în urmă, la primii 30 de ani din viața mea? Văd o persoană care a avut un oarecare succes ca avocat. Dar mai văd și o persoană timidă, nesigură, speriată și stângace. Ți se pare că această persoană corespunde modelului de orator motivațional?

Ceea ce mi-a schimbat viața... și a îmbunătățit-o de un milion de ori... este faptul că am învățat să îmi înfrunt temerile și să acționez. După ani de frustrări și dezamăgiri, mi-am dat seama că dacă mă ascundeam de temeri, nu ajungeam nicăieri și nu aș fi ajuns *niciodată* nicăieri.

Cu siguranță că nu mi-aș fi înfruntat temerile dacă nu mi-aș fi dezvoltat mai întâi o atitudine pozitivă. Atitudinea de tipul „pot să fac asta" mi-a oferit impulsul necesar pentru a acționa. Atunci când crezi că poți să faci ceva, ai curajul să mergi înainte, în ciuda temerilor.

Înarmat cu o atitudine minunată, am hotărât să particip activ la propria mea viață și să îmi explorez potențialul, deși mi-era teamă. Chiar de la început m-am simțit mult mai bine în pielea mea. Îmi asumasem controlul asupra propriei vieți și mi se deschideau tot felul de oportunități.

Începi să înțelegi ce recompense extraordinare poți primi atunci când ești dispus să-ți dezvolți o atitudine pozitivă și să-ți înfrunți temerile?

Privește situația dintr-un alt unghi!

Dacă aș putea să îți indic o modalitate de a te confrunta cu situațiile neplăcute fără să fii încercat de teamă sau neliniște, ai fi extaziat și mi-ai rămâne recunoscător pentru totdeauna, nu-i așa? Îmi pare rău, dar nu există o astfel de soluție miraculoasă. Nu pot să îți înlătur temerile cu o baghetă magică.

Cum altfel îți poți aduna curajul să faci toate acele lucruri de care te temi, dar care îți sunt necesare pentru succes și dezvoltare?

Data viitoare când te vei confrunta cu o situație de care îți este teamă, îți sugerez să o abordezi în mod diferit. Cei mai mulți oameni încep să se gândească: „Nu voi reuși să fac bine acest lucru și ceilalți vor râde de mine sau mă vor respinge." Se blochează când se gândesc la cât de bine se vor prezenta. Din cauza acestor temeri, se hotărăsc să se retragă. Deși este bine să abordezi situația cu o atitudine pozitivă și să te pregătești cât de bine poți, nu te preocupa *excesiv* de rezultat.

Consideră-te imediat un învingător atunci când faci primul pas și întreprinzi acel lucru de care te temi. Într-adevăr. Ești un învingător pentru simplul fapt că ai intrat în arenă și participi, indiferent de rezultat.

Cum să înaintezi chiar și atunci când îți este teamă

Să presupunem că îți este frică să vorbești în public, dar îți înfrunți teama și ții prezentarea. Din momentul în care te ridici și vorbești în fața auditoriului, ești un învingător. Poate că genunchii și vocea îți tremură. Nu are nicio importanță. Ți-ai înfruntat teama și ai acceptat provocarea. Meriți să primești felicitări. Probabil că respectul pentru tine însuți va crește și te vei simți înveselit.

Nu vei fi considerat cel mai bun orator din lume la prima ta încercare. Și ce dacă? Să fim realiști. Nu te poți aștepta să fii un orator desăvârșit în timpul primei tale prezentări. Ai fi un jucător de tenis remarcabil după prima partidă? Sau un bun înotător de cum ai intrat în apă? Dezvoltarea oricărei abilități cere timp.

Îmi amintesc primul *meu* discurs motivațional. Se întâmpla în 1988... și prestația mea nu a fost remarcabilă! Am ținut un discurs liber în fața unui grup de agenți de vânzări din domeniul imobiliar și, mărturisesc sincer, eram îngrozit. Nu puteam să-mi desprind ochii de pe notițele pe care le aveam. Din fericire, conținutul prezentării mele era consistent și auditoriul a reacționat bine. Dar am avut pe parcurs un drum *lung* până să mă consider un orator bun.

La a doua prezentare a fost puțin mai bine. După aproximativ cinci prezentări, am început să mă uit din ce în ce mai puțin pe notițe... și să dezvolt o relație mai strânsă cu auditoriul. Acum, după 11 ani, sunt un orator profesionist, care vorbește în fața a mii de oameni în fiecare an pe tot cuprinsul Statelor Unite.

Dar să nu uităm că totul a început cu o persoană speriată, care a ținut o prezentare prea puțin impresionantă în 1988.

Ea și-a urmat visul

Vreau să îți spun acum povestea unei femei care știe multe despre depășirea zonei de confort. Numele ei este Dottie Burman; timp de 32 de ani; ea a fost profesoară de limba engleză la un liceu din New York. Totuși, încă de când avea 10 ani, își dorise să lucreze în *show business*. Dar nu s-a gândit niciodată serios la o astfel de carieră și a ales, în schimb, siguranța profesoratului, cu beneficiile și salariile prea bine precizate.

În timp ce lucra ca profesoară, Dottie a început să scrie cântece și să le interpreteze. Era doar un *hobby*, dar a ajutat-o să își mențină visul. Apoi, la sfârșitul anilor '80, Dottie s-a hotărât. Va renunța la slujba de profesoară și își va urma noua carieră de cântăreață. În vara anului 1988 și-a prezentat demisia. Atunci a început să se simtă terorizată. Era atât de speriată să se aventureze în necunoscut, încât și-a retras demisia și a revenit în învățământ.

> *Singura modalitate de a scăpa de închisoarea fricii este acțiunea.*
> JOE TYE

Dar ceva dinlăuntrul lui Dottie nu a lăsat ca visul ei să moară. După șase luni, în luna ianuarie a anului 1989, și-a înfruntat teama și s-a retras din învățământ. La vremea respectivă, Dottie avea peste 50 de ani! În 1992, Dottie și-a creat și și-a prezentat propriul spectacol. Spectacolul era bazat pe temerile ei de a-și părăsi slujba sigură de profesoară pentru a se aventura în *show business*.

În primăvara anului 1998, Dottie, care împlinise deja 60 de ani, și-a publicat minunatul CD, „Sunt îndrăgostită de calculatorul meu", o colecție de cântece pline de umor și de inspirație. Ea a interpretat, de asemenea, aceste cântece într-un cabaret în New York în cadrul unei reviste muzicale și continuă să își prezinte programele de cântece și povești originale în teatre și cabarete... pentru organizații din întreaga țară.

Dottie ar fi prima care să admită faptul că tranziția din viața ei profesională a fost plină de provocări și eșecuri. A meritat oare? Dottie spune că nu a fost „niciodată atât de fericită ca acum".

Bravo, Dottie, pentru că ți-ai înfruntat temerile... și pentru că ne-ai inspirat și pe noi să ne urmăm visurile!

Acționează pur și simplu!

Ralph Waldo Emerson ne-a oferit câteva sfaturi simple; dacă le vei urma, ele îți pot transforma viața. El a spus: *„Fă acel lucru de care îți este frică și frica va pieri cu siguranță."* Știu că acest sfat este de bun-simț, dar anumitor oameni le este prea frică să acționeze. Adu-ți aminte de cuvintele mele de mai devreme, despre prețul pe care trebuie să îl plătești când te lași dominat de temeri. În cele din urmă, să fugi de propriile temeri este o strategie sortită eșecului. Îți va aduce numai frustrare și nefericire. Îți spun asta din proprie experiență.

Nu este nimic rău în a-ți fi frică. Oamenilor de succes le este frică. Diferența este că oamenii de succes acționează și merg înainte în ciuda temerilor. Pot să garantez că nu este întotdeauna ușor. Dar te vei simți întotdeauna mai bine după ce îți vei înfrunta temerile.

În timpul ultimilor 14 ani, am avut ocazia să călătoresc pe tot cuprinsul Statelor Unite și în afara țării... și să vorbesc cu mii de persoane. În tot acest timp nu am întâlnit nici măcar o singură persoană care să își fi înfruntat temerile... să fi acționat... și să fi regretat. Nici măcar una! Dar am întâlnit *multe* persoane care să-mi spună cât de mult regretă că s-au retras din fața temerilor și și-au lăsat visurile să moară.

> *A fugi de propriile temeri este o strategie sortită eșecului.*
>
> JEFF KELLER

Așa cum spune deseori prietenul meu Burke Hedges: *„Nu fi unul dintre aceia care le permite regretelor să ia locul visurilor."*

Așadar, extinde-te. Înfruntă-ți temerile și fii dispus să îți mărești zona de confort. „Mușchiul" curajului poate fi dezvoltat la fel ca oricare alt mușchi — prin exercițiu. Iar atunci când vei întreprinde o activitate în afara zonei tale de confort

de câteva ori, știi ce se va întâmpla? Aceeași activitate devine parte integrantă a zonei tale de confort!

Mai există o recompensă atunci când ești dispus să îți extinzi zona de confort. Învingându-ți frica și acționând în anumite domenii ale vieții tale, vei deveni mai încrezător și în privința altor aspecte. Este adevărat! Pe măsură ce devin un orator mai bun, devin și un vânzător mai bun... un om de afaceri mai bun... un ascultător mai bun... și lista poate continua la nesfârșit.

Poți să încerci să privești problema din toate unghiurile posibile. Dar nu îți vei dezvolta abilitățile până la potențialul maxim dacă nu vei fi dispus să te simți neconfortabil. Viața nu îi răsplătește pe cei care refuză să se expună dificultăților și provocărilor. Este important să te așezi în postura de câștigător — aceasta înseamnă să acționezi în pofida fricii.

Înfruntă-ți temerile... și vei reuși să-ți dezvolți potențialul și să ai parte de viața interesantă și împlinită pe care o meriți! Este o hotărâre pe care nu o vei regreta niciodată!

LECȚIA NR. **11**

IEȘI ÎN LUME ȘI EȘUEAZĂ!

Eșecul este singura oportunitate pentru a o lua de la capăt într-un mod mai inteligent.

HENRY FORD

Ea nu reușise să își plătească datoriile de pe cartea de credit de 26 de ani.

Aflată în căutarea unui serviciu, s-a mutat de 25 de ori.

A fost concediată de 18 ori.

A lucrat timp de 26 de ani până să reușească să obțină un salariu anual de 22 000 de dolari.

Uneori se hrănea cu resturi și dormea în mașină.

Probabil că te întrebi: „Dacă această carte este despre succes, de ce trăncănești întruna despre această femeie care a avut atât de multe eșecuri?"

Îți voi spune de ce. Persoana care a avut numai „eșecuri" și pe care am descris-o mai sus este, de fapt, Sally Jessy Raphael, gazda unui cunoscut show TV. În pofida tuturor nereușitelor, ea a refuzat să renunțe la visul ei din copilărie de a face carieră în televiziune.

A fost dispusă să aibă eșecuri... și alte noi eșecuri... până când a reușit. Sally Jessy Raphael a câștigat milioane de dolari și se bucură de o carieră îndelungată și plină de succes în televiziune. Și totul s-a întâmplat

pentru că a continuat să aibă o atitudine minunată, în ciuda anilor de eșecuri.

La început

Cum se poate ca cineva ca Sally Jessy Raphael să îndure 26 de ani de eșecuri și să continue să meargă înainte? Dacă te gândești la propria copilărie, cred că îți vei aduce aminte că și tu ai ți-ai revenit în mod uimitor după nenumărate eșecuri.

Îți aduci aminte de vremea când ai învățat să mergi pe bicicletă? Probabil că ai avut la început și cele două roți de echilibrare. Abia după ce acestea au fost îndepărtate a devenit mai dificil să îți menții echilibrul. Te-ai străduit să stai drept, poate ai și căzut de câteva ori și te-ai lovit. La momentul respectiv învățai o lecție importantă despre eșecuri.

Probabil că în timp ce exersai, unul dintre părinți mergea alături de tine și îți spunea ce să faci, te încuraja și te prindea când îți pierdeai echilibrul. Ți-era frică... dar erai și entuziasmat! Așteptai cu nerăbdare momentul când vei reuși să mergi singur. Ai perseverat și, într-un final, ai reușit să mergi pe bicicletă.

Ce anume a contribuit la succesul tău în a învăța să mergi pe bicicletă? Ei bine, *perserverența* și *repetiția*, desigur. Ai fi exersat indiferent cât de mult ar fi durat! Te-a ajutat și faptul că erai *entuziasmat* de ceea ce îți propuseseși să obții. Nu trebuie să subestimăm nici impactul *încurajării*. Ai știut mereu că părinții tăi sunt alături de tine și te sprijină să ai succes.

La vârsta de 6 ani, când ai învățat să mergi pe bicicletă, erai optimist... încântat... și nerăbdător să înfrunți provocarea. Așteptai cu nerăbdare să mai încerci o dată. Știai că vei reuși în final.

Dar toate acestea s-au întâmplat demult.

Ieri și astăzi

Să analizăm acum felul în care abordează cei mai mulți adulți dezvoltarea unor noi abilități. Ai spune că sunt optimiști... încântați... și nerăbdători să înfrunte provocarea? Știm amândoi că răspunsul la această întrebare este „NU".

Succesul vine din eșec după eșec, fără să-ți pierzi entuziasmul.
WINSTON CHURCHILL

Să presupunem că le-am cerut unor adulți să învețe să opereze cu un nou program pentru computer sau să își schimbe poziția în companie. Cum ar reacționa cei mai mulți dintre ei?

Ar încerca să evite această sarcină.

S-ar lamenta.

Ar găsi motivații pentru care nu ar trebui să facă acele lucruri.

S-ar îndoi de abilitățile lor.

Le-ar fi teamă.

Ce s-a întâmplat cu acel băiat de 6 ani, plin de vitalitate și cu simțul aventurii? Cum de s-a transformat acel copil într-un adult nemulțumit de faptul că trebuie să învețe ceva nou? Ca adulți, cei mai mulți dintre noi devin *mult* mai preocupați de părerile celorlalți, ezitând adesea din cauza faptului că oamenii ne pot critica sau pot râde de noi.

La 6 ani, știam că trebuia să cădem de pe bicicletă și să ne urcăm din nou pe ea pentru a învăța un lucru nou. Căzutul de pe bicicletă nu reprezenta un lucru „rău". Dar pe măsură ce am crescut, am început să percepem „căderile" ca pe un lucru negativ, în loc să înțelegem că erau o parte esențială a procesului de a ne atinge scopurile.

După cum am arătat în Lecția nr. 10, poate fi incomod să încerci ceva nou, uneori chiar înspăimântător. Dar dacă nu te vei mai concentra asupra scopului, ci îți vei canaliza atenția asupra felului în care te percep ceilalți, îți vei face un mare deserviciu. Pentru a-ți dezvolta o nouă aptitudine sau pentru a-ți atinge un obiectiv trebuie să fii angajat și să faci tot ce este necesar pentru a ajunge acolo unde îți dorești, chiar dacă asta presupune și să primești un *feedback* negativ sau să mai cazi din când în când.

Oamenii de succes au învățat să „eșueze" pe drumul spre dobândirea succesului. Deși probabil că nu le *plac* „eșecurile", ei recunosc că acestea reprezintă o parte *necesară* a drumului către victorie. În definitiv, pentru a deveni expert într-un domeniu ai nevoie de timp, efort și disciplină... și de disponibilitatea de a persevera, în pofida dificultăților care pot apărea.

Aceste eșecuri valorează milioane de dolari

Să luăm exemplul unui jucător profesionist de baseball. În ziua de astăzi, jucătorul care reușește *3 lovituri din 10 încercări* este în topul profesiei sale și câștigă câteva milioane de dolari pe an. Asta înseamnă o rată a eșecurilor de 70%! Și fanii îl critică fără îndoială când ratează.

Cea mai mare greșeală pe care o poate face cineva este să îi fie frică să greșească.
ELBERT HUBBARD

Pentru că tot vorbeam despre baseball, a fost o adevărată plăcere să îl urmăresc pe Mark McGwire de la echipa St. Louis Cardinals, pentru că a avut 70 de lovituri reușite în sezonul 1998. Este un jucător extraordinar. Dar știați că Mark McGwire a ratat de 155 de ori în 1998? În total, McGwire a avut 457 de lovituri reușite de-a lungul întregii sale cariere, dar a și

ratat de 1 259 de ori. Asta înseamnă ca a avut de aproape trei ori mai multe ratări decât reușite!

Dacă te-aș întreba care este numele celui mai bun jucător de baschet din toate timpurile, la cine te-ai gândi? Bănuiesc că cei mai mulți dintre voi s-au gândit imediat la Michael Jordan. Și eu tot cu el votez. Aș dori să îți mai prezint o statistică — procentul de reușită al lui Michael Jordan este de 50%. Cu alte cuvinte, jumătate din încercările sale au fost „ratări".

Acest principiu nu se limitează la sporturi. Se știe că atât vedetelor din *show business*, cât și personalităților din mass-media eșecul nu le este străin. Mulți actori investesc 10 sau 15 ani din viața lor până să obțină un rol care le lansează cariera, iar până la acel moment sunt refuzați de *sute de ori*. Și chiar și după ce au obținut un anume succes, se mai întâmplă ca filmele lor să nu realizeze venituri spectaculoase.

În noaptea în care a absolvit colegiul, Jerry Seinfeld și-a prezentat primul moment comic într-un club din New York. A fost un eșec total. Când a fost rugat să descrie momentul respectiv, Seinfeld a spus: „A fost îngrozitor. Am simțit că mă prăbușesc." Dar nu a renunțat. A continuat să lucreze în cluburi de comedie noaptea. Primii cinci ani au fost extrem de dificili. Și apoi a fost invitat să apară în „The Tonight Show" cu Johnny Carson în 1981. A avut un succes fenomenal... și astfel a început povestea carierei lui de un succes incredibil.

Cu alte cuvinte, toți cei despre care ți-am vorbit mai devreme au înțeles că succesul depinde, într-o mare măsură, de perseverență. De aceea, dacă încerci continuu, dacă te dezvolți continuu și dacă îți îmbunătățești rezultatele pe parcurs, vei avea succes. Trebuie doar să încerci cât mai multe lovituri... să mergi la suficiente

interviuri... să vizitezi un număr suficient de clienți potențiali.

Nedescurajați de eșec

Vreau să îți povestesc despre doi bărbați care au scris o carte ce conține o colecție de povestiri motivaționale. Ei au crezut că va dura aproximativ trei luni până când vor încheia un contract cu un editor.

Primul editor la care au apelat a spus „NU".

Al doilea editor a spus „NU".

Al treilea editor a spus „NU".

Următorii 30 de editori au spus „NU".

După ce au primit 33 de refuzuri într-o perioadă de trei *ani,* ce crezi că au făcut? Au trimis cartea unui alt editor.

Al treizeci și patrulea editor a spus „DA".

Acest singur „DA" — după 33 de „eșecuri" — este cel care a lansat cartea de mare succes *Supă de pui pentru suflet,* scrisă și compilată de Jack Canfield și de Mark Victor Hansen. Dacă ai intrat în vreo librărie în ultimii cinci ani, sunt sigur că ai văzut cartea. Este foarte posibil ca tu să fi citit deja una dintre cărțile din colecția „Supă de pui".

S-au vândut peste 30 de milioane de exemplare din colecția „Supă de pui pentru suflet"! Și totul doar pentru că Jack Canfield și Mark Victor Hansen au avut hotărârea de a eșua de nenumărate ori... și de a continua până la obținerea reușitei.

Ce anume i-a motivat pe Jack Canfield și Mark Victor Hansen să continue după 33 de eșecuri? Atitudinea lor! Dacă ar fi avut atitudini negative, ar fi renunțat după ce au fost respinși prima sau a doua oară și ar fi pierdut ocazia de a obține venituri fabuloase. Însă ei și-au păstrat atitudinea pozitivă eșec după eșec.

La ce folosește o atitudine bună? În cazul lor, fiecare a obținut până acum peste 10 milioane... și încă mai numără!

Succesul nu se obține peste noapte

> *Succesul pare să depindă în mare măsură de propria ta rezistență după ce toți ceilalți au renunțat.*
> WILLIAM FEATHER

O altă persoană care a îndurat mulți ani de insuccese este cunoscutul om de radio Rush Limbaugh. Ani întregi, înainte de a da lovitura, Rush Limbaugh a lucrat în diverse locuri, unde era plătit prost și ridiculizat. După 12 ani de radio, a fost nevoit să se retragă. În 1979, a părăsit industria radio și și-a petrecut următorii cinci ani, îngrozitori, lucrând ca agent de vânzări, deși nu era o slujbă care să i se potrivească. În 1983 s-a întors în radio, iar restul este istorie, după cum bine știți.

Așadar, atunci când te gândești cu mare atenție, *nu există „eșecuri"*, există numai rezultate, unele mai pline de succes decât altele. Dacă eșuezi o dată, nu înseamnă că ai ajuns la capătul drumului și că nu mai este posibil să ai succes. Singura dată când succesul este imposibil este atunci când renunți. Renunțarea este definitivă. Dar încercările continue pot fi transformate în succes dacă sunt însoțite de devotament și de grijă.

Să nu renunți niciodată!

La începutul anilor '90, proprietarul unei companii din Vest ne-a sunat pentru a se interesa de programele, produsele și publicațiile noastre. Am vorbit cu el la telefon și i-am trimis imediat informațiile pe care mi le

solicitase. Când l-am sunat să discutăm, mi-a spus că se gândește și că nu a luat încă o hotărâre.

La început, sunam în fiecare săptămână. Nicio vânzare. Apoi am sunat o dată pe lună. Nicio vânzare. Timp de câțiva *ani,* am continuat să îl sun pe acest domn. Îi trimiteam trimestrial buletinul nostru și fluturași. Și tot ce am obținut a fost eșec după eșec.

Dar în primăvara anului 1998, un reprezentant al companiei a sunat la biroul nostru și am fost angajat să prezint un program motivațional la una dintre întâlnirile de vânzări. Când l-am întâlnit pe proprietar, acesta mi-a spus: „M-a impresionat perseverența dumneavoastră. Cineva de la biroul dumneavoastră a continuat să mă sune ani de zile... nu a renunțat."

După ani de așteptare, a fost grozav să închei acea colaborare!

Întrebări-cheie

Dacă nu obții rezultatele pe care le dorești sau ai devenit descurajat din cauza eșecurilor, pune-ți aceste trei întrebări:

1. *Oare am un program nerealist?* Poate că te aștepți să „sari peste etape" și să ai un mare succes imediat. Succesul se obține, de obicei, urmând treaptă cu treaptă. Și nu știi niciodată cât de mult îți va lua până vei ajunge la nivelul următor. Așadar, fii răbdător cu tine însuți și rezistă tentației de a-ți compara progresele cu ale celorlalți! Vei avansa mai repede decât unii și mai încet decât alții. Păstrează-ți atitudinea pozitivă... acționează... fă îmbunătățiri... și rezultatele vor veni.
2. *Sunt cu adevărat o persoană angajată?* Îți dorești din tot sufletul să atingi acel scop? Este esențial să fii dispus să faci *orice va fi necesar* și să nu te gândești

să renunți înainte de a-ți atinge obiectivul. Este, desigur, mult mai ușor să-ți păstrezi angajamentul atunci când *îți place* ceea ce faci. De aceea, urmărește acele scopuri care te pasionează și nu te gândi să renunți.

3. *Sufăr de prea multe influențe descurajatoare?* Rezultatele negative pot fi frustrante. De aceea, avem nevoie să ne înconjurăm de persoane care ne sprijină și cred în noi. Dacă îți petreci timpul împreună cu persoane care te critică sau care au făcut foarte puțin în propria lor viață, energia și entuziasmul tău vor fi secătuite. De aceea, este bine, să-ți dezvolți o rețea de cunoștințe care să te încurajeze și să te ghideze spre succes.

> *Ai vrea să îți furnizez o formulă a succesului? Este extrem de simplu. Dublează-ți rata de eșecuri.*
> THOMAS J. WATSON

4. *Sunt pregătit să reușesc?* În orice încercare, succesul necesită o pregătire intensă. Încerci să înveți tot ce se poate despre cum să îți atingi scopul? Aceasta înseamnă să citești cărți, să audiezi casete, să participi la cursuri și să construiești relații cu persoane de succes din domeniu. S-ar putea să fie necesar să îți găsești un mentor sau un antrenor care să lucreze cu tine individual. Persoanele de succes își șlefuiesc *întotdeauna* abilitățile. Cei care obțin rezultate negative fac mereu același lucru, fără să facă ajustările necesare. Așadar, lasă-te „antrenat". Acceptă faptul că mai ai încă de învățat și găsește-ți resurse să te menții în cursă și să mergi mai departe.

5. *Sunt într-adevăr dispus să eșuez?* Trebuie să fii conștient de faptul că eșecul este inevitabil. Înainte de

a reuși, *vei* fi învins. În adâncul sufletului, știm că cele mai valoroase lecții provin din eșecuri. Eșecul este esențial pentru dezvoltare. Privește eșecul cu multă deschidere și consideră-l o parte firească a drumului către reușită. Astfel, eșecul își va pierde puterea asupra ta. Adevărul este că atunci când nu îți mai este teamă că vei eșua, te afli deja pe drumul către succes. Întâmpină eșecul ca pe o componentă de neocolit, însă vitală în procesul de atingere a scopurilor tale.

Cum să transformi eșecul în succes

Eșecurile sunt experiențe care îți indică ce îmbunătățiri trebuie să faci. Să nu încerci *niciodată* să te ascunzi de eșecuri, pentru că această abordare îți va garanta faptul că nu îți vei asuma niciun risc... și vei reuși foarte puține lucruri. Beverly Sills a afirmat odată: *„Poți să fii dezamăgit dacă eșuezi, dar ești pierdut dacă nu încerci."*

Nu, nu vei reuși să închei *fiecare* vânzare. Și nu vei obține bani din *fiecare* investiție. Viața este o serie de câștiguri și pierderi, chiar și pentru o persoană de succes. Învingătorii știu că în viață mai întâi te târăști și abia apoi mergi și că trebuie să mergi înainte de a alerga. Cu fiecare nou țel pe care ți l-ai stabilit vei experimenta un alt set de eșecuri. Numai de tine depinde să consideri aceste dezamăgiri fie probleme temporare și provocări ce trebuie depășite, fie obstacole insurmontabile.

Dacă îți propui să înveți din fiecare înfrângere și să continui să te concentrezi asupra rezultatului final pe care dorești să îl obții, eșecul te va conduce în final către succes!

LECȚIA NR. **12**

STABILIREA REȚELEI DE CUNOȘTINȚE

> *Poți obține tot ce îți dorești în viață dacă îi vei ajuta pe alții să obțină ceea ce își doresc.*
>
> ZIG ZIGLAR

După ce l-am întâlnit pe scriitorul Stu Kamen în toamna anului 1990, s-a declanșat o incredibilă reacție în lanț, cu un impact pe termen lung asupra afacerii mele. Să vă povestesc ce s-a întâmplat.

În 1992, Stu participa la scrierea buletinului *De la idee la bani*. La sugestia lui Stu, în buletin a fost introdusă o pagină despre mine — și despre cum am devenit din avocat orator motivațional. În același timp, am încheiat un contract cu acest buletin pentru a-mi vinde produsele *Atitudinea este totul* prin intermediul lor. Au fost vândute mii de obiecte.

> *Dacă vei fi o persoană pozitivă și entuziastă, oamenii vor dori să-și petreacă timpul cu tine.*
>
> JEFF KELLER

Buletinul *De la idee la bani* a început de asemenea să editeze câteva dintre articolele mele. Drept urmare, am primit telefoane de la cititorii lor și împreună cu aceștia am stabilit să susțin prezentări.

De asemenea, am primit o scrisoare de la unul dintre colaboratorii acestui buletin, Jim Donovan,

ce locuia pe atunci la New York. Am devenit buni prieteni. Jim m-a recomandat editurii INTI Publishing & Resource Books, editorul cărții pe care o ții acum în mână. Apropo, și Jim a scris două cărți de dezvoltare personală: *Handbook To A Happier Life (Manual pentru o viață mai fericită)* și *This Is Your Life, Not A Dress Rehearsal (Aceasta este viața ta, nu o repetiție cu costume).*

Și toate aceste lucruri minunate s-au întâmplat pentru că am intrat în rețeaua de cunoștințe a lui Stu... și apoi în rețeaua celor de la *De la idee la bani*... și apoi în aceea a lui Jim Donovan. Puterea rețelelor interumane este extraordinară!

Dacă ai avea de ales, nu ți-ar plăcea să reușești mai devreme decât mai târziu? Ei bine, stabilirea rețelei de cunoștințe este o modalitate de a-ți micșora eforturile și de a-ți accelera ritmul obținerii rezultatelor. În definitiv, cu cât îți vei construi relații mai solide, cu atât vei avea oportunități mai mari de a atinge succesul.

Beneficiile rețelei de cunoștințe

Deși cu siguranță succesul începe cu *tine,* el atinge nivelurile cele mai înalte ca urmare a asocierilor și relațiilor cu alți oameni. Simplu spus, nu poți reuși de unul singur.

Iată de ce este atât de importantă stabilirea unei *rețele de cunoștințe*. Printre scopurile acestei lecții se numără și definirea acestei rețele — aceasta reprezintă *dezvoltarea relaționării cu alți oameni în beneficiul ambelor părți.*

În domeniul afacerilor, stabilirea unei rețele de cunoștințe are următoarele avantaje:

- Aduce noi clienți sau conduce la noi afaceri.
- Sporește oportunitățile de angajare.

- Ajută la găsirea persoanelor potrivite pentru ocuparea unor posturi-cheie.
- Furnizează informații și resure valoroase.
- Ajută la rezolvarea problemelor.

În sfera personală, iată ce îți poate aduce stabilirea unei rețele de cunoștințe:

- Îți lărgește cercul de cunoștințe, prin stabilirea de noi prietenii.
- Te ajută să cunoști oameni de difertie etnii, culturi sau ideologii.
- Îți furnizează informații valoroase și resurse.
- Contribuie la dezvoltarea ta spirituală.

Acum, că știm cum ne ajută stabilirea unei rețele de cunoștințe, întrebarea este: ce putem face pentru a spori eficacitatea acesteia? Îți voi prezenta 16 tehnici, pe care eu le consider productive. Pentru a simplifica lucrurile, le-am organizat în patru categorii separate, dar înrudite: 1) atitudine și acțiune; 2) recomandări; 3) comunicare; și 4) acțiuni ulterioare.

ATITUDINE ȘI ACȚIUNE

1. *Creează-ți o atitudine de învingător.* Când vine vorba de rețeaua de cunoștințe, *atitudinea este totul!* Dacă ești o persoană optimistă și entuziastă, oamenii vor dori să își petreacă timpul cu tine. Vor dori să te ajute. Dacă ești o persoană negativistă și posomorâtă, oamenii te vor evita și vor ezita să te recomande prietenilor și colegilor lor.
2. *Participă activ la activitatea unor grupuri și organizații.* Stabilirea eficientă a unei rețele și construirea de relații înseamnă mai mult decât plata cotizațiilor, înscrierea numelui într-un repertoriu sau a face act de prezență la întâlniri. Trebuie să demon-

strezi că îți vei rezerva timp și vei depune efort pentru a contribui la activitatea grupului.

Ce poți face? Pentru început, te poți oferi voluntar sau poți să devii membru al comitetului director într-o organizație. Ceilalți membri te vor respecta când vor vedea că ești dispus să muncești. Vor afla, de asemenea, cât de bine te descurci cu oamenii, ce caracter ai, ce valori și, în sfârșit, dar nu în ultimul rând, despre atitudinea ta!

Să ne întoarcem pentru puțin timp la Stu Kamen. A vrut să își creeze contacte în cadrul agențiilor de publicitate, așa că, în 1994, s-a înscris în Clubul Publicitarilor din Long Island. Stu a început imediat să participe la ședințele grupului. Când au fost interesați de voluntari pentru diverse proiecte, Stu a ridicat mâna. S-a implicat *activ!*

La șase luni de la înscriere, cineva l-a abordat și i-a spus: „Am auzit lucruri bune despre dumneavoastră. Munciți mult și sunteți plin de energie. Ați dori să vă alăturați comitetului nostru director?" După cum se poate ghici, Stu a acceptat bucuros. După câteva luni, a început să observe o creștere semnificativă a afacerii lui. La începutul anului 1999, Stu mi-a spus că cel puțin 50% din valoarea afacerii lui în acel moment se datora oamenilor pe care îi întâlnise la Clubul Publicitarilor din Long Island, fapt care demonstrează că oamenii pot obține rezultate într-un timp scurt dacă își stabilesc o rețea eficientă de cunoștințe.

3. *SERVEȘTE-I PE CEILALȚI din rețeaua ta*. A-i servi pe ceilalți este un aspect crucial pentru a construi și a beneficia de pe urma propriei rețele! În loc să te întrebi: „Dar eu ce obțin de aici?", ar trebui să te întrebi *întotdeauna*: „Cum i-aș putea servi pe cei-

lalți?" Dacă vei fi perceput ca o persoană disperată sau care dorește mai mult „să ia", decât „să dea", nu vei mai găsi oameni dispuși să te ajute. Să faci tot ce poți pentru ceilalți este cea mai bună modalitate de a face astfel încât fluxul lucrurilor bune să se întoarcă la tine.

Obțin
ceea ce-și doresc
nu aceia care iau,
ci aceia care dau.
EUGENE BENGE

Cum îi poți servi pe ceilalți din rețeaua ta? Începe prin a le trimite persoane pentru afaceri sau potențiali clienți. În plus, atunci când vezi un articol sau o altă informație care-ar putea interesa pe cineva din rețea, transmite materialul acelei persoane.

Când mă gândesc la persoane care relaționează eficient, primul nume care îmi vine în minte este Mark LeBlanc. Mark face prezentări pentru proprietarii de afaceri care doresc să își dezvolte afacerile și pentru agenții de vânzări care vor să vândă mai multe produse și servicii. L-am recomandat pe Mark multor persoane. De ce? Este talentat și se gândește în primul rând la nevoile clientului; m-a încurajat și pe mine la un moment dat și m-a ajutat să îmi pun pe picioare afacerea.

Mark m-a pus în legătură cu persoane din rețeaua lui, care pot să mă ajute. Distribuie materiale de-ale mele la prezentările lui. Mark este una din acele persoane care oferă... și oferă... și oferă. Iată de ce vor oamenii să îl ajute pe Mark — și acesta este de asemenea unul dintre motivele pentru care afacerea lui se dezvoltă!

Biblia spune: „Dă și ți se va da." Acesta-i adevărul!

RECOMANDĂRI

4. *Dacă-i recomanzi cuiva o altă persoană, asigură-te că cel trimis de tine va menționa că tu ești persoana care*

a făcut recomandarea. Fii foarte explicit. Să presupunem că îl vei trimite pe John Smith la designerul tău, Jane Jones. Ai putea să îi spui lui John: „Dă-i un telefon lui Jane și spune-i, te rog, că te-am trimis eu." În unele cazuri, poți să o suni chiar tu pe Jane și să îi spui că urmează să o contacteze John Smith. Apoi, data următoare când o întâlnești pe Jane sau vorbești cu ea, amintește-ți să o întrebi dacă a contactat-o John și ce s-a întâmplat. Vrei ca Jane să fie conștientă de faptul că încerci să o ajuți să își dezvolte afacerea.

5. *Fii selectiv. Nu fă recomandări la toate cunoștințele.* Respectă timpul celor din rețeaua ta. Trimițând persoane „necalificate" la cineva, acest lucru se va reflecta negativ asupra *ta*. Întreabă-te dacă o persoană anume poate fi *într-adevăr* valoroasă pentru un partener din rețeaua ta. Ține minte că cea mai importantă este *calitatea*, nu cantitatea celor pe care îi creditezi.

COMUNICARE

6. *Fii un bun ascultător.* Ai vorbit vreodată cu o persoană care a tot vorbit despre ea și despre afacerea ei — fără să întrebe nimic despre tine? Cu toții am întâlnit oameni de genul „eu, eu, eu" — și sunt ultimii pe care vrei să-i ajuți.
   Așadar, în conversații, canalizează-ți atenția asupra celuilalt. Lasă-i să vorbească despre carierele și interesele lor. În schimb, vei fi perceput ca o persoană grijulie, atentă și inteligentă. Va veni și vremea când o să vorbești despre tine. Desigur, aceasta este metoda lui Dale Carnegie... dar funcționează!

> *Cel mai repede și cel mai bine poți reuși ajutându-i pe alții să reușească.*
> NAPOLEON HILL

7. *Sună-i pe oameni din când în când doar pentru că îți pasă.* Cum te simți când te sună cineva și îți spune: „Tocmai mă gândeam la tine și mă întrebam ce mai faci?" Sunt convins că te simți excelent! Și dacă se întâmplă așa, de ce să nu dăm astfel de telefoane mai des?

   Ia-ți obiceiul ca din când în când să-i suni pe cei din rețeaua ta doar ca să-i întrebi ce mai fac și să-i asiguri de sprijinul și încurajările tale. Chiar așa! Sună-i doar pentru că îți pasă — și pentru că și ție îți place să fii tratat astfel.

   De fiecare dată când vine luna decembrie, pun mâna pe telefon și îi sun pe unii clienți cu care nu am mai vorbit de multă vreme. Mulți dintre aceștia nu au mai făcut nicio comandă la firma mea de mulți ani. Îi sun doar pentru că vreau să fiu prietenos. Nu încerc să le vând nimic. Apreciez colaborarea noastră din trecut și vreau doar să știu ce mai fac, personal și profesional.

   Dacă în urma acestor telefoane voi încheia un nou contract, atunci va fi grozav.

   Dacă în urma acestor telefoane nu voi încheia un nou contract, tot grozav va fi.

   An după an, în urma acestor telefoane obțin colaborări. Cineva va spune: „Trebuie să comand mai multe ace de cravată cu inscripția *Atitudinea este totul*" sau: „Compania noastră va avea o întâlnire de vânzări peste șase luni și vor să susții o prezentare."

   Vă rog să înțelegeți că aceasta nu înseamnă manipulare sau că folosesc vreo altă tactică de vânzări. Nu mă aștept la colaborări în urma acestor telefoane. Pur și simplu îmi pasă de ce se întâmplă

cu ei. Contractul este doar un produs derivat al faptului că intru din nou în legătură cu ei.

8. *Folosește-te de ocaziile zilnice de a întâlni oameni.* Poți să stabilești contacte excelente aproape în orice loc — la centrul de sănătate sau la coadă la supermarket. Nu poți să știi niciodată de unde se va ivi o nouă relație importantă.

   Când merg la sala de sport la sfârșitul săptămânii, întotdeauna port un tricou cu inscripția „Atitudinea este totul". Este o modalitate excelentă de a sparge gheața, iar oamenii vor veni la mine și vor vorbi despre atitudine. Îmi oferă ocazia să aflu lucruri despre ei și să le spun despre compania mea.

9. *Tratează pe oricine ca pe o persoană importantă — nu doar pe aceia cu „influență".* Nu fi snob. Persoana pe care o întâlnești (fie că este sau nu *șeful*) poate avea un prieten sau o rudă care poate beneficia de produsul sau de serviciul tău. Așadar, atunci când vorbești cu cineva la o petrecere sau la o întâlnire, oferă-i acelei persoane întreaga ta atenție.

   Și promite-mi, te rog, că nu vei fi unul dintre acei oameni care se uită de jur-împrejur în speranța că va găsi „oameni mai importanți" cu care să vorbească. Asta chiar mă înnebunește. Vorbești cu cineva și vezi că trage cu coada ochiului la o persoană dintr-un colț — pe care o crede mai importantă decât tine! Așa că nu te mai ascultă... și începe brusc o conversație cu cealaltă persoană. Să nu faci asta! Tratează fiecare persoană pe care o întâlnești cu demnitate și respect.

10. *La întruniri și seminarii, fă-ți un scop din a întâlni diferiți oameni.* Nu sta cu același grup la fiecare întrunire. Deși este grozav să stai de vorbă și cu

prietenii, îți va fi mult mai folositor dacă vei face efortul de a cunoaște oameni noi.

În 1994, eram în Washington D.C., la convenția anuală a National Speakers Association. La prânz, în loc să stau cu câțiva prieteni, m-am așezat la o masă la care nu cunoșteam pe nimeni. La acea masă se afla și o doamnă, Joan Burge, și am început să discutăm. Compania ei, Office Dynamics, organiza programe excelente de *training* pentru profesioniștii din administrație.

Am descoperit că și Joan credea cu tărie în faptul că atitudinea este totul! Iar în timpul ultimilor cinci ani chiar comandase ace de cravată cu inscripția „Atitudinea este totul" și le distribuise participanților la programele sale de *training*. În plus, Joan îmi prezenta adesea lucrările în cadrul programelor ei, fapt ce generase un flux de mii de dolari pentru afacerea mea. Și mai important, Joan mi-a devenit o prietenă extraordinară.

Sunt extrem de bucuros că nu am stat la masă cu prietenii mei în ziua respectivă, pentru că aș fi ratat o ocazie extraordinară!

11. *Fii dispus să-ți depășești zona de confort.* De exemplu, dacă simți imboldul să i te prezinți cuiva, PREZINTĂ-TE! Ai putea să eziți, gândindu-te că persoana respectivă este prea importantă sau prea ocupată ca să vorbească cu tine. Chiar dacă ești nervos, forțează-te să mergi înainte și să faci cunoștință cu ea. Te vei simți mult mai bine pe măsură ce va trece timpul.
12. *Cere ceea ce-ți dorești.* Ajutându-i pe ceilalți, ți-ai câștigat dreptul să soliciți sprijin. Nu fi timid. Atâta vreme cât ți-ai dat silința să-i servești pe

cei din rețeaua ta, vor fi mai mult decât doritori să-ți întoarcă favoarea.

ACȚIUNI ULTERIOARE

13. *Trimite-i rapid un mesaj acelei persoane cu care te-ai întâlnit pentru prima oară.* Să presupunem că ai participat la o cină și ai cunoscut o persoană nouă. Trimite-i un scurt mesaj cât de curând posibil, spunându-i cât de mult te-a bucurat faptul că v-ați cunoscut și că ați stat de vorbă. Include și ceva din materialele tale și poate și informații care s-ar putea să o intereseze (precum numele unei reviste de afaceri și modalitatea de abonare). Întreab-o dacă mai poți să faci ceva pentru ea.
    Ai grijă să îi trimiți mesajul *în 48 de ore* de la întâlnire, astfel încât să îl primească atâta vreme cât încă are proaspătă imaginea ta în minte.
14. *Acordă recunoaștere prezentărilor sau articolelor deosebite.* Dacă asculți o prezentare interesantă sau citești un articol bun, trimite-i un mesaj oratorului sau scriitorului și spune-i cât de mult ți-a plăcut sau ai învățat în urma acelei experiențe. O persoană din o sută își va face timp pentru asta — fii tu aceea!
    Nu spun că oratorii și scriitorii sunt persoane speciale, care trebuie venerate. Elementul important e acela că oratorii și scriitorii au dezvoltat de cele mai multe ori o rețea imensă de cunoștințe, dintr-o arie foarte largă de domenii — o rețea în care ai putea intra și tu!
15. *De câte ori îți este trimis cineva sau primești diferite materiale care îți sunt de ajutor, trimite ÎNTOTDEAUNA o notă de mulțumire sau dă un telefon pentru a-ți*

exprima recunoștința. Urmează această sugestie doar dacă vrei să-ți fie trimise și alte persoane sau materiale. Dacă nu cunoști persoana respectivă destul de bine, este puțin probabil ca ea să te mai ajute în viitor.

16. *Trimite felicitări și scrisori.* Dacă o persoană din rețeaua ta este promovată, primește un premiu sau sărbătorește ceva (de pildă, ziua căsătoriei sau ziua de naștere a unui copil), scrie-i o felicitare scurtă. Fiecăruia dintre noi îi place să i se acorde recunoaștere, deși foarte puțini oameni își găsesc timp să facă asta. Arătându-ți preocuparea în acest fel, nu poți decât să te faci remarcat. Este de asemenea foarte potrivit să trimiți o scrisoare de condoleanțe sau un dar comemorativ atunci când moare un membru al familiei.

Tratează cu demnitate și respect orice persoană pe care o întâlnești.
JEFF KELLER

Construirea propriei rețele de cunoștințe

Sugestiile pe care ți le-am oferit mai sus sunt doar vârful aisbergului. Ar trebui să poți să aduni și tu o mulțime de idei noi în această privință. Cum? Ducându-te la bibliotecă sau la librărie, unde vei putea vedea câte cărți excelente există în acest domeniu; acolo îți vei nota ce fac ceilalți oameni în legătură cu asta și vei adapta ideile lor în așa fel încât să te ajute.

Ține minte că rețelele se formează în timp și că rezultatele importante nu apar, de obicei, imediat. Așa că fii răbdător! Construiește-ți o bază solidă de relații și continuă să ți le multiplici și să le întărești. Va trebui să investești mult înainte de a putea să culegi roadele eforturilor tale.

Un aspect final important: Capacitatea de a-ți crea o rețea de cunoștințe nu reprezintă un substitut al propriului profesionalism în domeniul tău. S-ar putea să fii un comunicator excelent, dar dacă nu ești talentat în ceea ce faci — și nu evoluezi permanent — eforturile tale nu vor genera decât rezultate dezamăgitoare.

Și acum, mergi drept înainte! Alege-ți câteva dintre tehnicile de mai sus și aplică-le chiar acum. Apucă-te de treabă, servește-ți cunoștințele și dezvoltă-ți rețeaua. Și vei avea o adevărată „armată", care va munci ca să te ajute să reușești!

CONCLUZIE

SCHIMBĂ-ȚI ATITUDINEA ȘI ÎȚI VEI SCHIMBA VIAȚA!

Dacă vrei să-ți schimbi condiția,
începe prin a gândi diferit.

NORMAN VINCENT PEALE

16 noiembrie 1998. Manila, Filipine.

Tocmai am terminat de susținut o prezentare în fața unui grup de persoane din mai mult de 20 de țări. Ce privilegiu incredibil! Zeci de oameni din auditoriu au venit la mine să se prezinte și să îmi mulțumească pentru că am venit la Manila să le împărtășesc aceste principii care le pot schimba viața.

Toată lumea ieșise din sală și eu mă pregăteam să îmi adun lucrurile. Dintr-un motiv oarecare, m-am oprit un moment. M-am uitat la acea sală goală... care se afla la 13 000 de kilometri de casa mea. Și a trebuit să mă ciupesc... ca să mă asigur că nu visez.

Mi-a apărut în minte o imagine din 1985, când stăteam în propria-mi sufragerie, deprimat și negativist. Îmi uram slujba de avocat și nu aveam nici cea mai mică idee despre cum aș fi putut să schimb ceva. Acum, în toamna anului 1998, eram în Filipine, susținând un seminar motivațional pentru oameni din toată lumea! M-am întrebat: „Cum de mi s-a întâmplat așa ceva?"

Răspunsul mi-a apărut puternic și clar. *Mi-am schimbat atitudinea.*

Vedeți, atunci când îți schimbi atitudinea, sar scântei! Te simți mai energic. Începi să vezi noi posibilități. Începi să acționezi. Obții rezultate extraordinare. De aceea spun că *atunci când îți schimbi atitudinea, îți schimbi viața.*

Te-aș amăgi dacă ți-aș spune că ultimii 14 ani din viața mea au constat numai în succese. Nici pe departe. Am avut partea mea de probleme, eșecuri și obstacole de-a lungul acestei călătorii. Dar principiile succesului din această carte sunt cele care m-au îndrumat și mi-au dat curajul și tăria de a merge mai departe.

Asumă-ți controlul asupra propriei vieți!

Te felicit că ți-ai găsit timp să citești această carte. Acest fapt demonstrează că ești într-adevăr interesat să îți dezvolți potențialul incredibil pe care îl ai. Totuși, citirea acestei cărți reprezintă doar primul pas către viața pe care ți-o dorești. Când te vei concentra asupra acestor idei și vei acționa pentru a le pune în aplicare, vei fi pe cale să realizezi o breșă stimulatoare în viața ta.

Acționează ca și cum ți-ar fi imposibil să dai greș.
DOROTHEA BRANDE

Se poate să fi văzut statisticile conform cărora numai 5% din populație atinge un nivel ridicat de succes. Oare de ce? După 14 ani de cercetări, sunt convins că explicația este simplă:

Sunt foarte *puține persoanele* care aplică zilnic principiile succesului prezentate în această carte.

Sunt foarte puține persoanele care își mențin atitudinea pozitivă, recunoscând că gândurile lor se vor transforma în realitate.

Sunt foarte puține persoanele care sunt atente la cuvintele pe care le folosesc, recunoscând faptul că astfel

își programează mintea pentru succes, mediocritate sau eșec.

Sunt foarte puține persoanele care au curajul să-și înfrunte temerile, pentru că într-adevăr, numai astfel își vor dezvolta potențialul — făcând acele lucruri de care se tem.

Sunt foarte puține persoanele care caută razele argintii în fiecare nor întunecat.

Și sunt foarte puține persoanele care își iau un angajament, îl urmează păstrându-și atitudinea pozitivă... și au perseverența să meargă până la capăt.

Te provoc să fii una dintre aceste puține persoane.

Ai potențialul de a deveni mult mai mult decât ai visat vreodată. Înăuntrul tău deții măreția... iar atitudinea ta este cheia pentru a scoate la lumină acest potențial. Schimbându-mi atitudinea, mi-am schimbat viața. Și dacă o atitudine excelentă a putut să facă miracole în viața mea, atunci le poate face și pentru tine!

Aș vrea să îți împărtășesc aceste cuvinte scrise de dr. Charles Swindoll, care surprinde întocmai esența atitudinii — și felul în care ea domină direcția în care se îndreaptă viețile noastre:

> *Cu cât trăiesc mai mult, cu atât îmi dau mai bine seama de impactul atitudinii asupra vieții. Pentru mine, atitudinea este mai importantă decât faptele. Este mai importantă decât trecutul, decât educația, decât banii, decât circumstanțele, decât eșecurile, decât succesele, decât ceea ce cred, spun sau fac ceilalți oameni. Este mai importantă decât felul în care arăți, decât talentele sau aptitudinile pe care le ai. Poate construi sau distruge o companie... o biserică... o casă.*
>
> *Remarcabil este faptul că putem alege zilnic ce atitudine vom adopta în acea zi. Nu ne putem*

schimba trecutul... nu putem schimba faptul că oamenii vor acționa într-un anumit fel. Nu putem schimba inevitabilul. Singurul lucru pe care îl putem face este să cântăm pe singura strună pe care o avem, și aceasta este propria atitudine.

Sunt convins că numai 10% din viață reprezintă ceea ce mi se întâmplă, restul de 90% reprezentând modul în care reacționez. La fel se întâmplă și cu tine... Același lucru este valabil și pentru tine... suntem la comanda propriilor noastre Atitudini.

Sunt semnificative aceste cuvinte, nu-i așa? Fă ceea ce îți sugerează Charles Swindoll și „cântă pe singura strună pe care o ai" — propria ATITUDINE.

Acum este momentul să-ți asumi controlul asupra propriei atitudini. E timpul să începi să faci miracole în viața ta.

Mergi înainte — crede în tine. Ai curajul și perseverența să-ți urmezi visurile. Și, mai mult decât orice, să nu uiți niciodată că... *Atitudinea este totul!*

Fie ca Dumnezeu să te binecuvânteze de-a lungul călătoriei tale.

Cuprins

PARTEA A II-A

Fii atent la ce spui!

PARTEA A III-A

Divinitatea îi ajută pe cei care acționează

Editor: GRIGORE ARSENE

CURTEA VECHE PUBLISHING

str. arh. Ion Mincu 11, Bucureşti
tel: (021)222 57 26, (021)222 47 65
redacţie: 0744 55 47 63
fax: 223 16 88
distribuţie: (021)222 25 36
e-mail: redactie@curteaveche.ro
internet: www.curteaveche.ro